

FINANCIACIÓN DE LA EMPRESA:

¿Qué se necesita saber y dónde conseguir dinero?



bogotá **e**mprende



ALCALDÍA MAYOR
DE BOGOTÁ D.C.

CB CAMARA
DE COMERCIO DE BOGOTÁ

Por nuestra sociedad

Un programa de la Alcaldía Mayor y la
Cámara de Comercio de Bogotá

CARTILLA PRÁCTICA



Samuel Moreno Rojas
Alcalde Mayor

María Fernanda Campo Saavedra
Presidenta Cámara de Comercio de Bogotá

Mónica de Greiff
Secretaria Distrital
de Desarrollo Económico

Luz Marina Rincón Martínez
Vicepresidenta Ejecutiva
Cámara de Comercio de Bogotá

Martha Madrid Malo
Subsecretaria Distrital
de Desarrollo Económico

María Eugenia Avendaño
Vicepresidenta de Competitividad Empresarial
Cámara de Comercio de Bogotá

María Errazuriz Cox
Directora de Formación y Emprendimiento de
la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico

Mauricio Molina
Director Centro de Emprendimiento
Bogotá Emprende

Eugenia Arce
Jefa de Contenidos
Bogotá Emprende

Los textos de esta cartilla fueron elaborados por Darío Humberto Rodríguez Niño.

Revisión técnica
Luz Ángela Riveros

© Cámara de Comercio de Bogotá
ISBN

Diseño e impresión
LEGIS S.A.

2008



Tabla de contenido

Presentación	6
---------------------------	----------

El financiamiento empresarial.....	7
---	----------

¿Qué es financiación?	7
¿Qué es financiamiento empresarial?	8
¿Para qué sirven los recursos financieros y en qué se invierten?	10
¿Por qué es importante acceder a las fuentes de financiamiento empresarial?.....	17
¿Cuándo se puede buscar financiamiento?.....	21
¿Cómo saber si se está listo para acceder a los recursos financieros?.....	22

Solicitud de recursos financieros	27
--	-----------

Definir la necesidad	27
-----------------------------------	-----------

Ubicar la empresa o proyecto empresarial	28
---	-----------

Cuando existe un proyecto empresarial	28
---	----

¿Cómo definir la verdadera necesidad de crédito? ..	30
---	----

¿Cómo formular un proyecto empresarial o plan de empresa?	32
---	----

Cuando existe una empresa ¿Qué elementos considerar para definir las necesidades?.....	34
--	----

Definir el destino de los recursos	40
---	-----------

¿Qué son recursos para capital de trabajo?.....	40
---	----

¿Qué son recursos para innovación y desarrollo tecnológico?	41
---	----

¿Qué son recursos para activos fijos?.....	41
--	----

¿Qué es consolidar pasivos?	41
¿Qué es capitalización empresarial?	42

Para tener en cuenta como empresario o iniciando empresa.....	42
¿Cómo vender el negocio a las entidades financieras con elementos cualitativos y cuantitativos?	42
¿Qué requisitos adicionales preparar?	45
Historia crediticia	47
¿Por qué es importante tener historia crediticia?	49
¿Qué son las centrales de riesgo?	50
¿Dónde consultar la calificación ante las centrales de riesgo?	50

Fuentes de recursos para financiar la empresa o la creación de empresa.....	52
--	-----------

Generación interna de recursos o recursos propios ...	52
Socios	55
Inversionistas	55
Prestamistas particulares	56
Proveedores	57
Sector financiero	57
Instrumentos de financiación que ofrece el sector financiero	58
¿Qué es crédito?	58
¿Cuáles son las alternativas de crédito?	59
¿Quiénes prestan?	61
Banco comercial	61
Corporación financiera	62
Cooperativa financiera	63
Compañía de financiamiento comercial	63
¿Qué es <i>leasing</i> ?	64
¿Qué beneficios tiene el <i>leasing</i> ?	66
¿Qué clases de <i>leasing</i> existen?	67
¿Qué es el <i>factoring</i> ?	68
Otras fuentes y apoyos	71
Capital de riesgo y sus modalidades	72
¿Qué entidades ofrecen capital de riesgo?	74
Capital semilla	79

¿Qué entidades ofrecen capital semilla?	81
Recursos de cofinanciación	82
¿Qué son recursos de cofinanciación?	82
¿Qué entidades ofrecen recursos de cofinanciación?... ..	83

Herramientas que facilitan la consecución de crédito ... 84

¿Qué son las garantías?	84
¿Cuáles garantías existen?	84
¿Qué es el Fondo Nacional de Garantías?	86
¿Qué es el Fondo Agropecuario de Garantías?	88
¿Cómo asociar los servicios fiduciarios al crédito? ..	89
¿Qué es un patrimonio autónomo y qué ventajas tiene?	90

Entidades especiales que brindan apoyo al momento de buscar recursos financieros..... 93

¿Qué es cartera de fomento y por qué se habla de banca de segundo piso?	93
¿Qué es Bancoldex y cuáles son sus líneas de apoyo? ..	96
¿Qué es la Banca de las oportunidades?	97
¿Qué es Finagro y cuáles son sus líneas de apoyo? ..	98
¿Qué es Findeter y cuáles son sus líneas de apoyo? ...	100
¿Cómo apoya la Secretaría de Hacienda Distrital? ..	102

¿Cómo mantener la relación con el sector financiero?..... 103

Anexos 106

Glosario 112

Bibliografía 118

Páginas Web para visitar 119



Presentación

Financiar la operación normal de un negocio es labor gerencial de gran cuidado y factor importante de éxito en su consolidación futura. Por esto es necesario conocer elementos que ayuden a su comprensión y manejo, ya que sin financiación, sea cual sea su origen o fuente, no es posible el desarrollo normal y adecuado de cualquier actividad comercial, particularmente si se desea llevarla a cabo durante largo tiempo y con buenos resultados.



El financiamiento empresarial

¿Qué es financiación?



Cualquier actividad económica que se pretenda llevar a cabo, sin tomar en cuenta su tamaño –sea micro, pequeña, mediana o grande, como se conocen las empresas en el marco de la Ley 590 de 2000 y sus modificaciones posteriores–, requiere de recursos económicos para su desarrollo. Se requiere contar con dinero que permita llevar a cabo las ideas que se han generado y que facilite el desarrollo de las actividades de cada frente de trabajo del negocio.

Financiación, entonces, se puede entender como la construcción o conformación de todos los recursos económicos, especialmente en dinero, para llevar a cabo la operación, para transformar la empresa en una de mayor calibre, para respaldar el negocio y para garantizar que todos los propósitos se cumplan.

La financiación pueden aportarla los socios de una empresa, sea con el capital inicial de constitución, con créditos o con aportes nuevos, según se planeen las inversiones y se estimen las necesidades.

También la pueden aportar terceros como prestamistas particulares, algún tipo de inversionistas temporales,

proveedores o entidades dedicadas al oficio de otorgar crédito, como es el caso del sector financiero.



¿Qué es financiamiento empresarial?

La financiación empresarial es el conjunto de capitales, fondos y recursos, tanto propios como ajenos, para crear empresa, desarrollar la actividad, generar crecimiento y optimizar la estructura del negocio para atender el mercado que se ha escogido en beneficio económico.

La financiación permite, entonces, que las áreas básicas del negocio, como lo son la administrativa, la comercial, la financiera y la operativa, cuenten con los recursos necesarios para operar articuladamente.



Ejemplo

Un pequeño taller de artes gráficas tiene las áreas básicas enumeradas antes. ¿Cómo utiliza financiación o recursos? Bien, la parte comercial debe visitar clientes para poder generar pedidos. En esto, debe invertir en publicidad, muestras, catálogos, costos de nómina, comisiones a ven-dedores, gastos de transporte, gastos de comunicaciones y alimentación, entre otros. Si hay comisiones comerciales especiales a otras ciudades o poblaciones cercanas, existen gastos adicionales. Todos estos costos y gastos deben tener una fuente de financiación.

El área administrativa da soporte a muchas actividades del negocio. Invierte en equipos de soporte como computadores, programas (software de oficina y especializado según necesidades) fotocopadoras y equipos de oficina. Cuenta con

el apoyo de funcionarios que demandan nómina. Mantiene comunicaciones con diversas entidades, gasta papelería y útiles, cobra cartera, factura, paga honorarios. Son innumerables las actividades que se realizan desde esta área y todas implican gastos, que también exigen fuentes de financiación.

El área operativa tiene necesidad de invertir en maquinaria y equipo para producir. Para un taller de artes gráficas será necesario invertir en equipos de cómputo para diseño, máquinas impresoras, cizallas, troqueladoras, plegadoras encuadernadoras y aun más maquinaria dependiendo del tamaño de la empresa, las características de los trabajos encargados y la especialidad del taller. Igualmente no se puede dejar de lado, la mano de obra, ni elementos como tintas, pegantes y otras materias primas necesarias para la producción.



El área financiera coordina muchos de los costos y gastos de las demás áreas, paga su propia nómina y controla todas las salidas de dinero como pagos de impuestos, parafiscales, servicios públicos, cancelación de créditos y demás.

El ejemplo muestra muchas salidas de dinero en todas las áreas. No es necesario que haya un gran número de empleados, ni una gran infraestructura. Todas las empresas tienen las mismas áreas funcionales así estén manejadas por una sola persona. Y todas las áreas requieren dinero para su funcionamiento integrado.

Qué tal si el vendedor trae un buen número de pedidos. Desde luego, cumple su función. Pero, ¿qué pasa si no hay recursos para producir lo que el cliente ha solicitado? ¿Qué tal si se produce una parte del pedido o sólo se cumplen algunas etapas en la producción? ¿Y si se terminan los pedidos pero no hay cómo llevarlos a los clientes?

Una empresa, entonces, debe funcionar armónicamente en sus frentes, debe programar, planear y establecer cuándo y cuántos recursos necesita para cubrir todas las tareas. Es ahí cuando es necesario introducir términos como financiación, necesidad de recursos o fondeo, hasta aquí sin importar de dónde provengan.

En resumen, toda la operación de la empresa tiene costos, gastos e inversiones que demandan financiación. Así que el empresario debe comenzar a preguntarse en qué momento es necesario acudir a la financiación y si hay que cubrir esa financiación con recursos propios (de la operación), con aportes de los socios o con alguna fuente externa a la empresa.



¿Para qué sirven los recursos financieros y en qué se invierten?

Los recursos de financiación tienen la misión de dar inercia y empuje permanente a toda la operación del negocio, de forma integrada. Suministran lo necesario para que todas las tareas de las áreas se lleven a cabo. Además, generan dinámica y apoyan las oportunidades de desarrollo y mejoramiento sistemático del negocio dentro de su industria.

Los recursos financieros le permiten a la empresa ser competitiva y apropiarse de palabras que deben estar en la cultura gerencial de hoy como: productividad, sostenibilidad, rentabilidad y perdurabilidad.

Es conveniente resaltar que las fuentes de financiación programadas, estudiadas y aplicadas a la medida, permiten permanecer en el tiempo y fortalecer la estructura

financiera de la empresa. Facilitan la planeación estratégica, el desarrollo y la innovación de productos, la investigación de mercados, el *marketing* y el *merchandising*, entre otros elementos.

Entender la estructura financiera del negocio es algo sencillo y fácil de manejar. Así, cualquier empresa tiene **activos**, a los que algunos autores denominan inversión. Aquí se destacan los dineros que se manejan en caja y bancos. También se reflejan los inventarios, las cuentas por cobrar, los inmuebles, la maquinaria y equipo, los equipos

de oficina, los muebles y enseres y algunos otros derechos que tiene la empresa. Bien, todo esto es lo que se tiene y con lo que potencialmente se produce riqueza y se obtienen beneficios económicos. ¿Cómo? La cartera o dinero que adeudan los clientes, al ser recuperado, es dinero que puede ser reinvertido y generar mayores utilidades.



Además, la maquinaria y equipo productivo generan inventarios que se comercializan y por los que se espera recibir un dinero que trae consigo utilidades para la empresa. Las inversiones temporales (como las realizadas en Certificados de Depósito a Término-CDT, a menos de un año) o las inversiones permanentes (como la compra de acciones en otras empresas o las inversiones en títulos de más de un año) también generan rendimientos que alimentan el patrimonio de la empresa.

Existen derechos como el buen nombre (*good will*), las licencias, los permisos, el saber cómo (*know how*), que son parte de la inversión o de los activos, que en principio no se convierten tan fácilmente en dinero, pero que sin ellos no se puede operar. Adicional, cuando se venden generan ingresos y eventualmente pueden dar utilidades a la empresa.

Hasta aquí se ha hablado del activo, de los elementos que tiene y de los derechos de una empresa. Ahora, se revisa otra parte de la estructura financiera, el fondeo o **pasivo**.

En el pasivo se registran todas las deudas de corto y de largo plazo. Dentro de las deudas se incluyen aquellas que se tienen con proveedores, con el sector financiero y con terceros.

Finalmente, en la estructura financiera se incluye el **patrimonio**, conformado por el capital de la empresa (pagado por los socios), la reserva legal, otras reservas, utilidades de ejercicios o años anteriores y utilidades del periodo, entre otras cuentas.

Hablar de estructura financiera es, de alguna manera, hablar de eso que los contadores denominan la **ecuación contable básica**, donde el **activo es igual a la suma del pasivo más el patrimonio**. Visto gráficamente es:



Pero ¿cómo se relacionan los recursos financieros con la estructura financiera? Es sencillo de comprender. En primer lugar, toda la actividad se soporta o tiene su origen en el activo de la empresa, con éste se produce y se genera riqueza. Para el desarrollo normal de la operación puede ser necesario acudir al pasivo obteniendo créditos. También se puede acudir a los socios solicitando mayor aporte de capital. En ambos casos se habla de recursos financieros para la operación y se representan en la gráfica anterior con las flechas rojas y el signo de dinero en rojo.

En segundo lugar, cuando la empresa tiene los recursos para operar, es importante hacer el máximo esfuerzo para generar dinero. ¿De qué forma? Principalmente, usando la infraestructura (o activo) en la producción de inventarios (mercancías) que se venderán y, además, trabajando en el recaudo de cartera, pues ambos elementos se convierten en ingresos para caja y bancos.

Los ingresos del negocio, entonces, deben permitir cubrir con suficiencia los pasivos y dejar dinero adicional como utilidades del negocio (generación de riqueza patrimonial). En la gráfica vista se representa el proceso con las flechas verdes; y el signo de dinero, en negro.

Pues bien, se trata de que el empresario desarrolle la habilidad de tomar el endeudamiento adecuado para soportar la operación del activo, ya sea suministrando materias primas, tomando capital para financiar el periodo de recaudo de la cartera o adelantando inversión en activos fijos.

Ejemplo

El taller de artes gráficas requiere financiación de capital de trabajo para aplicar en la compra de materias primas, para generar inventarios y vender a sus clientes. Los dueños deciden tomar un crédito en el banco por treinta días. Adquieren materias primas y producen los impresos. En el proceso se demoran ocho días. Luego facturan a sus clientes y les conceden plazo de ocho días. El total de tiempo invertido es de 16 días entre producción y recaudo de cartera, elemento importante ya que restan catorce días para pagar la obligación con el banco. El manejo es adecuado.

En forma adicional, es necesario adquirir una máquina de impresión bicolor, pues, en la actualidad solo se cuenta con una impresora monocolor que hace el proceso de producción lento y costoso. La máquina nueva se adquiere

con aporte de socios a capital (patrimonio) en un 50% y el 50% restante se toma con una entidad financiera a 36 meses.

El trabajo está ahora en que la impresora se emplee adecuadamente. Se debe facturar y recaudar la cartera en los tiempos establecidos como política (15, 30 o 60 días, según determine la empresa) para cubrir los compromisos de crédito mensuales. Al final de cada año, se registra el cumplimiento de todas las obligaciones, incluida la financiación. La inversión en la máquina debe dejar una utilidad que se refleje en el patrimonio dentro de las utilidades del año, o del periodo, como se conoce contablemente. Así la inversión paga el crédito y aporta a la utilidad.

Se concluye que los recursos financieros ayudan a conformar una buena estructura financiera en la medida en que la inversión que se haga con éstos sirva para tener activos operativos, es decir, que produzcan y que sean capaces de pagar deudas y obtener utilidades. **Cada peso que se utiliza como recurso financiero debe reportar un beneficio concreto en la utilidad del negocio.**



Es importante que los activos se puedan convertir en efectivo rápidamente; incluso la maquinaria, cuando se desea venderla, debe gozar de un buen nivel de comercialización en el mercado, es decir, dentro de aquellos que pueden requerir de equipos usados. Las marcas conocidas, la consecución de repuestos, la asistencia técnica de la marca y la representación en el país suelen ser elementos trascendentales en el momento de convertir en efectivo un activo por venta.

Por otro lado, el esfuerzo del empresario consiste en lograr bajos costos en la financiación y tiempos o plazos

adecuados de acuerdo con el tipo de inversión que se realice. También deben trabajar en la **creación de políticas** de inversión en activos, de rotación de inventarios y de rotación de cartera, entre otros, aspectos determinantes para una buena salud financiera.

Ejemplo

Una distribuidora de repuestos para automóviles ubicada en un barrio de la ciudad requiere comprar un vehículo para atender algunas diligencias de mensajería, compras y entregas a clientes, entre otras labores. Además, requiere dinero para capital de trabajo, pues compra inventarios (repuestos y productos relacionados con el negocio) y el proveedor le da un plazo de treinta días para pagar. La distribuidora vende a sus clientes con plazo de setenta días. El empresario decide solucionar sus problemas con un sobregiro bancario.



Respecto de la situación anterior se puede observar: primero, la inversión en vehículo. Es evidente que una moto o un carro muy sencillo y económico, incluso, de segunda mano, es la solución. No lo sería un automóvil lujoso y costoso, pensando que, además de cubrir las necesidades actuales, es posible que la familia del empresario pueda pasear en él el fin de semana y que, eventualmente, se utilice para visitar clientes especiales o para despachar uno que otro pedido urgente.

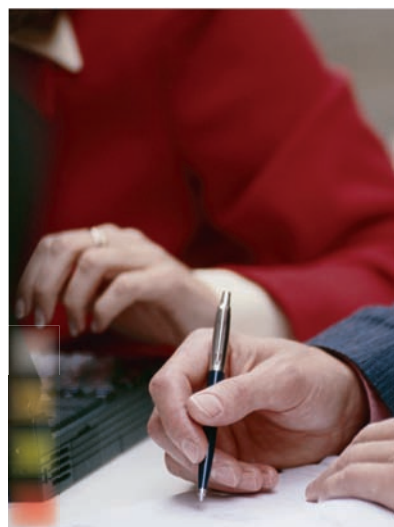
En segundo lugar, es necesario que el empresario cambie su política de cobro de cartera, pues hay un desfase de cuarenta días, donde debe conseguir recursos para cubrir el pago a los proveedores o, en caso contrario, incumplir.

Si se tiene en cuenta que, además de los proveedores hay otras obligaciones y gastos, la situación puede ser un poco más difícil. Una solución que busque equilibrio es extender el pago a los proveedores (ampliar el plazo), recaudar más rápidamente la cartera y tener, eventualmente, inventario que se venda más rápido (mayor rotación) y que se pueda cobrar pronto (menos días de cobro). Así, el desfase se cierra un poco.

En tercer lugar, mientras se implantan exitosamente las nuevas políticas –que requieren tratamiento urgente– la empresa puede requerir un capital de trabajo de corto plazo para cubrir algunos pagos. Es necesario que el empresario estime cuánto tiempo tardará en implantar las nuevas políticas para saber, en ese tiempo, qué necesidades de dinero va a tener, con el fin de que el negocio funcione normalmente y no se deteriore.

En cuarto lugar, la salida en materia de financiación no puede ser un sobregiro bancario porque, además de ser el crédito más costoso, es de muy corto plazo. Este producto bancario requiere de su cubrimiento o pago antes de un mes; y es claro que antes de un mes, la empresa no genera recursos para comprar vehículo, pagar proveedores y cubrir otros gastos.

En conclusión, hay que cambiar algunas políticas de manejo del activo de la empresa (cartera e inventarios) y buscar mecanismos y líneas de financiación más adecuadas al movimiento de efectivo. En suma: capital de trabajo en corto plazo para oxigenar mientras los clientes pagan, vehículo con línea de largo plazo (a más de un año), donde la cuota no perjudique la operación normal. Las tasas de interés no son un problema, ya que el empresario puede investigar entidades, líneas y condiciones de crédito para escoger. La oferta es enorme.



¿Por qué es importante acceder a las fuentes de financiamiento empresarial?



Se ha considerado que los socios, inversionistas, terceros y sector financiero pueden suministrar los recursos financieros. Sin embargo, vale la pena iniciar un acercamiento a las fuentes de financiación relacionadas con el sector financiero.

Muchas empresas y empresarios consideran que es mejor no deber al sector financiero. En algunas ocasiones puede ser buena política, pero no todos los negocios tienen capacidad permanente de autofinanciación que les permita dejar de lado el apoyo de las entidades financieras.

La autofinanciación consiste en acumular fondos y recursos provenientes, particularmente, de los excedentes o de las utilidades del propio negocio. Estos se han generado en la empresa y su destino es financiar la operación normal y procesos de ensanche que contribuyan con el crecimiento. La política busca financiar, con el propio recurso, la mayor parte de actividades y proyectos, para dejar de lado o en mínimo nivel el endeudamiento con entidades financieras.

Sin embargo, hay elementos que conviene tener en cuenta respecto de esta posición que asumen algunos. Por un lado, los recursos de autofinanciación dependen mucho de una estructura financiera sana. El resultado es deficiencia en la musculatura financiera para la operación normal del negocio y para la inversión, cuando se presentan riesgos operativos tales como: inconvenientes



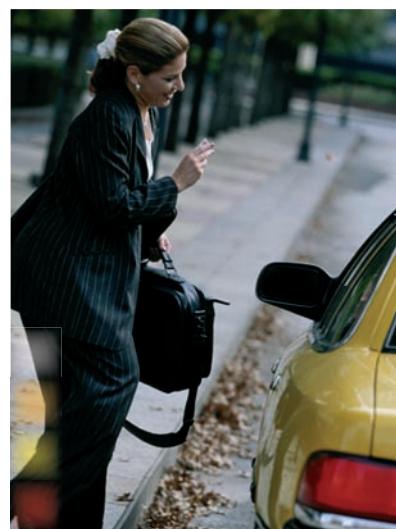
con recaudo de cartera, inventarios que no circulan, activos productivos que demandan mantenimiento excesivo e inversiones en general que no retornan como se programó inicialmente.

La falta de recursos también puede generar riesgos financieros, es decir, la desatención oportuna de algunos pasivos en sus características iniciales de plazo, monto de cuota y tiempo de amortización.

Si la empresa y los socios no tienen recursos para dinamizar el negocio, es posible que la política de autofinanciación haga que pronto se llegue al techo en la capacidad financiera. Es el momento en que se limita el crecimiento de la empresa, se desaprovechan oportunidades importantes y la competencia se robustece.

En vez de ser seguidores caprichosos de la autofinanciación, conviene revisar un elemento denominado costo de oportunidad. Hay un ejemplo que ilustra este concepto. Un taxista presta sus servicios en la actualidad en un vehículo de marca reconocida y último modelo. Tiene quince días de estar trabajando con el nuevo carro. En una conversación que sostiene cierto día con un pasajero, comentan sobre las características del automotor, su rendimiento en combustible, la fuerza del vehículo ascendiendo montañas, la amplia representación, los bajos costos del mantenimiento, la capacidad de carga, el diseño y hasta cómo la gente prefiere ese modelo para ser transportados.

En materia de inversión el taxista ha hecho buena elección. Pero, además, éste cuenta a su pasajero que el carro le costó cerca de \$60 millones y que financió prácticamente el 80% del costo.



Por otra parte, el taxista comenta que es socio de un supermercado en un barrio popular que le ha permitido comprar casa y tener unos ahorros. La curiosidad del pasajero saltó a la vista y preguntó a cuánto llegaban sus ahorros, a lo que con timidez el taxista respondió que trabajando duro y un peso con otro, el capital podía estar en \$50 millones.

El reproche del pasajero llegó rápido y le cuestionó para qué financiaba un taxi si podía comprarlo de contado, para qué deberle a los bancos, para qué ayudar a enriquecer a los que prestan plata.



El taxista le comentó que el ejercicio era sencillo. El taxi es activo productivo, se enciende para trabajar y se opera cerca de quince horas diarias. Produce para mantenimientos, tanqueos de combustible, lavadas, pago de crédito, algo para diario y un refresco de vez en cuando. El interés está alrededor del 2,1% mensual vencido.

La plata que podía haber usado para comprar el carro de contado, el taxista la tiene invertida como capital en el supermercado y la reinvierte permanentemente. Las utilidades netas del supermercado llegan al 20% mensual.

¿Entiende cuál es mi costo de oportunidad?

—Preguntó el taxista a su pasajero—. Por un lado, pago el 2,1%, por un capital similar al de la deuda del taxi, que se reinvierte siempre. Por el otro, fruto del supermercado recibo una rentabilidad promedio de 20%. Destiné los recursos a una inversión más rentable. Aunque son negocios distintos y se manejan por separado, la rentabilidad del supermercado cubre con suficiencia el costo de interés del crédito del taxi.

Más adelante el taxista comentó que en la casa que tenía había montado un par de locales que tenía arrendados y

que ayudaban con los gastos de la casa y hasta del mercado. El personaje cada vez muestra más a su pasajero que tiene capacidad de entender sobre la estructura financiera y sobre cómo los activos deben producir para pagar deudas y dejar utilidades.

El pasajero se bajó inquieto sobre la óptica del taxista y sus inversiones. Lastimosamente no alcanzó a saber que el taxista declara renta y que el interés que paga lo deduce de sus gastos, haciendo una base gravable más pequeña trayendo como consecuencia el pago de menos impuestos. Aun así sus actividades son rentables y todas en promedio (entre taxi, locales y supermercado) le dejan una utilidad promedio del 18%. El costo de interés hace parte de la estructura del estado de pérdidas y ganancias del taxista. La rentabilidad final es importante y es un resultado adecuado por el nivel de las inversiones realizadas.

Con el ejemplo anterior se entiende que los capitales deben estar invertidos donde más produzcan, además es clave la diversidad. Algunos coloquialmente le denominan al asunto **poner los huevos en diferentes canastas**. La rentabilidad final de un negocio puede superar ampliamente el costo de un crédito que se utilice para inversión. Adicionalmente, invertir con crédito del sector financiero, es trabajar con plata que no es del negocio, que no es propia, pero que puede ayudar a generar riqueza por el costo de oportunidad y de paso disminuye la base gravable por efecto del pago de intereses.

Por estas razones la autofinanciación no planeada y caprichosa puede resultar en menor ganancia en un periodo determinado y en agotamiento del capital de trabajo o de inversión en ocasiones; y en consecuencia, puede generar



problemas de tesorería y estabilidad financiera de la empresa.

¿Cuándo se puede buscar financiamiento?



Al pensar en financiamiento, son varios los elementos para determinar cuándo buscar apoyo de entidades financieras. Así pues, el crédito que se pide hay que estudiarlo primero y dirigirlo a:



- **Apuntar a la consolidación o fortalecimiento de la relación con el mercado que se quiere atender.** Para esto se debe conocer qué está demandando el cliente y validar si la empresa puede satisfacerlo con su estructura actual o si debe hacer modificaciones.
- **Solucionar las necesidades que se han identificado por área,** en el proceso de la atención de mercado.
- **Complementar los recursos de los empresarios.** En la relación crediticia no siempre conviene que el banco financie el 100% de un proyecto. El empresario debe asumir posición y aportar una parte del proyecto. Por ello se habla de financiar un 50%, 60%, 70% u 80%, donde la entidad financiera pueda apreciar que el empresario sí le apuesta a su empresa o negocio.
- **Incrementar las ventas.** Por efecto de mayor capital de trabajo para generar inventarios y financiar clientes.
- **Disminuir los costos y los gastos.** De la estructura del estado de pérdidas y ganancias, por compras de contado, menores costos de mantenimiento por inversión de nuevos equipos, entre otros.

- **Liberar flujo de caja.** Aumentar el capital de trabajo. Casi siempre la liberación del flujo de caja trae consigo la consolidación de pasivos, es decir, tomar la totalidad o gran parte de las deudas con el sector financiero, con proveedores y con terceros, para tener un solo crédito a más largo plazo y generalmente con un valor de pago mensual inferior a las cancelaciones que se vienen haciendo normalmente. Se organiza, se mejora el control y se manejan menos obligaciones disminuyendo la carga administrativa.

Además de los anteriores elementos, un empresario busca financiación para su negocio cuando: ha tenido una historia crediticia favorable; demuestra que tiene experiencia en el negocio; se demuestra viabilidad y se destaca que el negocio genera flujo de efectivo. Una empresa no resalta sus virtudes de valor por los activos que tenga, en especial casas, carros, bodegas, entre otros. Realmente, **vale por la capacidad de generar dinero**. Si bien, en ocasiones es necesario mostrar patrimonio y comprometerlo como garantía de un crédito, también es cierto que un crédito malo no lo mejora una buena garantía. Siempre la capacidad de generar flujo es materia de evaluación.



¿Cómo saber si se está listo para acceder a los recursos financieros?

Todas las empresas tienen una política de ventas, sin importar que conste por escrito o no. Lo ideal es que esté escrita. Sin embargo, basta con que un empresario recuerde a quiénes no ha atendido o a quiénes dejó de atender, por diversas causas y aparece un perfil de cliente deseado: a la empresa le interesan clientes que paguen de contado, o a

treinta días, que sean de Bogotá y su zona de influencia. La empresa no atiende clientes fuera de la ciudad, ni asume el despacho. El cliente recoge el pedido en la planta de producción; no se trabaja con clientes de determinados sectores, o de determinadas actividades económicas, entre otros.

Todos los anteriores son, ejemplos de cómo cualquier empresa va modelando un perfil ideal de cliente.

El sector financiero no es la excepción. Tal vez su condición profesional de administrador del riesgo, de especialista en crédito, de observador de la viabilidad de los negocios, elementos que sumados a la política de crédito de cada entidad, de cada comité y junta directiva exigen que el sector trabaje en un perfil de cliente adecuado. Este perfil también es conocido con el nombre de sujeto de crédito, es decir, aquel personaje o aquella empresa que, eventualmente, se puede atender con los productos y servicios de una entidad crediticia.



A todo lo anterior, se suman las políticas que trabaja el Gobierno Nacional y que hace efectivas a través de entidades de vigilancia y control como la Superintendencia Financiera, el Banco de la República, el Ministerio de Hacienda y otras entidades. Dichas políticas apuntan, en esencia, a prevenir el lavado de activos (SIPLA) y, recientemente, se han incorporado elementos para la prevención de la financiación del terrorismo (SARLAFT). Además, con las normas de vigilancia se pretende garantizar que quien tome crédito lo pueda pagar, pues el sector financiero presta dinero de sus propios recursos, pero también lo hace de las captaciones y demás dineros de ahorradores y cuenta habientes (SARC). Hoy día también son motivo de evaluación todos aquellos

riesgos tanto de la operación normal del cliente como de la entidad financiera, que puedan de alguna manera afectar la adecuada maduración o cancelación del crédito en las condiciones inicialmente aprobadas por los comités de crédito (SARO).

Con este panorama es necesario entender que el sector financiero es exigente a la hora de determinar quiénes serán sus clientes. Toma en cuenta varios elementos que deben combinarse para determinar si se es o no sujeto de crédito. Además, cada entidad tiende a especializarse por nichos de mercado.

Ejemplo

Un empresario o emprendedor, en el momento de acudir a una entidad bancaria **A**, establece que no lo atienden por no estar dentro del mercado objetivo del banco. Sin embargo, encuentra que lo tiene en cuenta el banco **B** que maneja clientes pequeños y microcrédito. Incluso, parece que también lo atienden en una **cooperativa** y en una **ONG** dedicada al apoyo empresarial.

No es sujeto de crédito en una **compañía de financiamiento comercial** ni en una **corporación financiera**, porque parece que manejan clientes más grandes.

El ejemplo sirve para mostrar más aun que no todas las personas naturales o jurídicas pueden ser clientes en todas las entidades financieras. El trabajo del empresario está en investigar en qué tipo de entidades atienden las características de su empresa y su proyecto, dónde puede ser sujeto de crédito, conociendo que todas las entidades atienden a tipos diferentes de mercado y hasta necesidades distintas.



El empresario o emprendedor también necesita observar elementos clave para identificar si está preparado o no para acudir a crédito en el sector financiero. A continuación algunas preguntas que ayudan a tomar una decisión:

- ¿Ya se han identificado con plenitud las necesidades de la empresa o del negocio que se inicia, tomando en cuenta todo lo requerido para atender el mercado objetivo?
- ¿Ya se han seleccionado las entidades y los productos financieros que eventualmente pueden apoyar el desarrollo del proyecto?
 - ¿Se tiene claro qué aporta el proyecto al estado de pérdidas y ganancias, es decir, se conoce cuánto aumentarán las ventas, cuánto disminuirán los costos y gastos, cuánto se liberará del flujo de caja?
 - ¿Se han observado varios escenarios (pesimista, optimista e intermedio) para validar la viabilidad del proyecto?
 - ¿Se sabe qué proporción del proyecto se va a financiar con recursos de la empresa, con recursos de los socios y con recursos del sector financiero?
 - ¿Se maneja el flujo de caja, los presupuestos y las proyecciones financieras que demuestran que el proyecto es viable y que la empresa tiene capacidad de pago?
 - ¿Se cuenta con toda la información financiera y contable, al día, que se requiere para presentar la operación de crédito?
- ¿Se cuenta con documentos, estudios, contratos o cartas de intención que demuestran que las ventas futuras serán un hecho?
- ¿Se sabe qué garantías reales o personales ofrecer para respaldar la solicitud?
- ¿Se maneja información sobre el sector económico, su desarrollo, proyección y el papel de la empresa en ese entorno?



- ¿Se cuenta con historia crediticia positiva, se han pagado normalmente las obligaciones?
- ¿Se conocen los reportes de la empresa y de los socios registrados en las centrales de riesgo?
- ¿Se conocen elementos que facilitan la presentación del negocio en el sector financiero?
- ¿Hay herramientas para interpretar las cifras del negocio y comentar sobre su evolución y proyección?
- ¿Hay herramientas que permitan presentar información importante sobre el desempeño de la empresa, además de las cifras?

La verdad es que en muchos negocios de diferentes renglones de la economía se acostumbra a posponer los proyectos de inversión o a recurrir a los denominados agiotistas. Lo hacen porque no les exigen el grado de formalidad que solicita el sector financiero, pero a cambio, los costos son demasiado altos y en muchas oportunidades la financiación se convierte en un proceso ejecutivo (demandas en los juzgados, embargos y otros procesos dolorosos).

Al observar con detenimiento los cuestionamientos que invitan a evaluar si se está preparado o no para actuar frente al sector financiero, se descubre que no sólo son elementos para buscar recursos. Son cuestionamientos para evaluar permanentemente la empresa, su desempeño y su proyección. Luego si no se adopta un grado importante de formalización, no sólo es difícil acceder al crédito sino también pensar en competitividad, productividad, perdurabilidad y rentabilidad del negocio. Formalizarse es controlar. Los papeles y las cifras en general, los controles, las proyecciones y otros elementos gerenciales importantes se relacionan más con procesos de crédito o con pago de impuestos, antes que con información oportuna para tomar sabias decisiones y disminuir el riesgo de desaparecer del mercado.



Solicitud de recursos financieros

Ahora conviene profundizar en aspectos que ayuden a determinar las necesidades de financiación desde dos tipos de empresa, la que inicia actividades y la que busca consolidarse. Al final se observarán elementos clave para presentar información al sector financiero que colaboren con los propósitos de financiación.

Definir la necesidad

Cuando se trata de encontrar recursos financieros, lo más sensato es conocer cuánto se requiere, a qué plazo, en qué condiciones de tasa, qué periodos de gracia y en qué se va a invertir.

Son cuestionamientos elementales que hacen parte del examen que se presenta ante la entidad de crédito.

Esto implica que está mandado a recoger el viejo argumento de que **se necesitan \$100, para que aprueben \$50, que con \$25 es suficiente, con \$12 se sale adelante con esfuerzo y que si son \$5 se sale del problema, aunque \$2 es más que suficiente.** Eso no opera, no es serio (nunca lo ha sido) y, por el contrario, deja conocer la profundidad en el montaje de un proyecto o en el ensanche de una empresa. Deja entrever la pasta o esencia de los dueños del negocio y da elementos para definir si es seguro apoyar el desarrollo de la actividad con crédito.

En manos de cada empresario emprendedor, sea que busque iniciar o consolidar empresa, está el futuro de su proyecto, de su crédito y la confiabilidad de la información.

Ubicar la empresa o proyecto empresarial

Cuando se adelanta un proyecto empresarial, sea de expansión o de estructuración de un negocio, es necesario entender que se asume un riesgo; y buen porcentaje de ese riesgo debe estar apoyado con el aporte económico y respaldo de los socios de la empresa. Hay que demostrar que se cree en el negocio, que es confiable y que se está dispuesto a tomar el riesgo poniendo en juego el patrimonio o parte de él.

Ahora, cuando un negocio inicia, el aporte de los socios debe destacarse; y si se requiere financiación, el proyecto debe estar muy estructurado, orientado y dirigido a demostrar que es viable, rentable y, a pesar de existir el riesgo, probar que es controlable.



Cuando existe un proyecto empresarial

Si se trata de proyectos empresariales para desarrollar creación de empresa es necesario contar con cuestionamientos y fundamentos que ayuden a conocer y mitigar o disminuir el riesgo. Éstos están especialmente dirigidos a tener un **conocimiento pleno** de la actividad que se va a desarrollar, de su factibilidad, de su provecho económico y hasta de las posibilidades de obtener financiación cuando es necesario.

Por ello, el empresario que inicia su negocio debe ser consciente de todos los elementos positivos y negativos de llevar a cabo el proyecto, los mismos que pueden afectar el desarrollo de la idea que se ha concebido en principio. Así, el empresario de un lado, debe hacer reflexiones sobre el perfil cualitativo de un buen emprendedor, tales como: ¿Soy capaz? ¿Tengo liderazgo? ¿Tolero el fracaso? ¿Mantengo el norte a pesar de dificultades? ¿Concibo oportunidades permanentemente?

Por otro lado, debe definir y analizar las metas empresariales y los pasos que habrá de seguir para hacer realidad el negocio. Tiene que incluir un análisis del sector y de la actividad económica que piensa desarrollar y conjugar estos análisis con elementos que orientan la construcción de un **plan de empresa**.

El plan de empresa es básico en el proceso de emprendimiento, porque contiene todos los elementos y variables que definen el proyecto, sus características, investigaciones de soporte, viabilidad, presupuestos, proyecciones financieras, flujo de caja y estrategias, entre otros elementos que se fundamentan con lógica y dan certidumbre a la idea de negocio.

El plan de empresa es fundamental en el momento de solicitar recursos financieros. Ninguna entidad examina la petición de crédito sin estudiar el plan de empresa diseñado, ya que es el documento que muestra los elementos básicos que sustentan el éxito del negocio. Cada entidad de apoyo, dependiendo de su naturaleza, del tipo de proyecto y del perfil de negocios que maneja, tiene un modelo de plan de empresa. Sin embargo, todos apuntan a medir la capacidad del empresario, el conocimiento del sector de negocios, la viabilidad comercial y financiera y las proyecciones y



presupuestos, entre otros. En todo caso, la idea es tener el mayor nivel de seguridad en el desempeño de la empresa que inicia actividades.



¿Cómo definir la verdadera necesidad de crédito?

Para definir la verdadera necesidad de crédito de una empresa que se está iniciando, es necesario conocer al detalle el plan de empresa que se ha diseñado, pues en él se encuentran definidos todos los elementos básicos que constituyen costos, gastos, inversiones, entre otros.

El tema es tan sencillo como decir: ¿Cuánto dinero demanda en su totalidad el plan de empresa? Y, de ese dinero requerido, ¿cuánto aportan los socios y cuánto se va a financiar con recursos externos a la empresa?

Las necesidades se definen en dos grandes grupos: aquellos dineros requeridos en la **preoperación** y los requeridos para la **operación o puesta en marcha**.

En el primer grupo correspondiente a los gastos de preoperación, se pueden destacar algunos elementos o rubros susceptibles de requerir financiación:

Gastos en preoperación	Rubro por financiar	
	Estudios de mercado	Entorno, impacto de producto, prototipos, elaboración de pruebas y muestras, estudios de cliente, encuestas, estudios sobre demanda y necesidades, estudio de competencia, investigación de distribuidores.
	Estudios técnicos	Elaboración de planos, pruebas piloto, inversiones en infraestructura técnica, pagos de asesores y consultores, gestión de calidad.
	Tareas administrativas	Vinculación de personal para labores preoperativas, cancelación de programas de selección, contratación y capacitación, pólizas de seguros, costos de asesorías y alianzas estratégicas, transportes.
	Inversión en activos	Adecuaciones de inmuebles, adquisiciones de inmuebles y otra infraestructura, licencias y permisos de construcción, equipos de cómputo.

	Adquisición de intangibles	Licencias, <i>software</i> , derechos comerciales, marcas y patentes, franquicias, asesorías relacionadas.
	Marco legal	Gastos de constitución de sociedad, legalización de normatividad especial, licencias y reglamentaciones ambientales.
	Otros	Demás gastos necesarios para adelantar las tareas en etapa preoperativa.

La etapa preoperativa como se observa en el cuadro anterior es bastante extensa. Conforme el negocio sea más complicado o especializado más alto puede ser el nivel de desembolsos en esta etapa de la empresa.

Se consideran ahora algunos rubros para identificar posibles necesidades de financiación en la puesta en marcha del negocio o etapa productiva.

Gastos en operación	Rubro por financiar	
	Inversiones en activos fijos	Inmuebles, como locales, bodegas y oficinas, maquinaria y equipo, equipos de telecomunicaciones, <i>software</i> especializado en diseño y producción y vehículos principalmente.
	Capital de trabajo	Adquisición de materias primas, financiación del período de inventario y financiación de cartera.
	Consolidación de pasivos	En ocasiones, cuando ya hay más certidumbre del movimiento de caja por la normal operación, conviene consolidar algunas obligaciones para mejorar el flujo de dinero.
	Gastos administrativos	Desembolsos en la operación dirigidos a cubrir partidas en administración y ventas y para solventar gastos diferidos y financieros.

Dispuestos de esta manera los rubros de financiación, en etapa preoperativa y operativa, pueden traducirse en una especie de lista de chequeo que sirva para la definición de necesidades, con destino específico y cuantía determinada. De esta forma el crédito se planea y se programa con exactitud, de lo contrario, puede ser un boomerang que acabe la estabilidad de la caja y la estructura financiera del negocio.

Vale entonces revisar y validar los cuadros, incluir o excluir los renglones que sean del caso para aplicar

concretamente a cada empresa, sea su naturaleza de servicios, manufacturera o comercializadora, o combinaciones entre estas; así se podrá establecer, con mayor facilidad, las verdaderas necesidades de financiación para apoyar el curso normal de las operaciones.



¿Cómo formular un proyecto empresarial o plan de empresa?

En términos generales, un plan de empresa, además de la concepción involucra diversos elementos de análisis, entre ellos:

- **Análisis de mercado**, que muestra situaciones de entorno, factores culturales, evaluaciones del producto que se va a ofrecer, clientes, competencia y planes de mercadeo, servicios y soporte, entre otros.
- **Análisis técnico**, que evalúa muestras, prototipos, pruebas, producciones, infraestructura de producción, entre otros.
- **Análisis administrativo**, el cual presenta la organización, el organigrama, los empleados y las áreas, principalmente.
- **Análisis económico**, que resalta la inversión en activos fijos, tanto productivos –maquinaria y equipo utilizados en la fabricación de productos–, como de soporte –la planta telefónica, la fotocopidora, vehículos o cualquier activo que no interviene en los procesos básicos de producción o generación de servicios–. También se incluyen en el análisis económico los estimados de capital de trabajo, el análisis de costos y gastos e incluso punto de equilibrio –nivel de ingresos en el que no hay utilidad pero se cubren los costos y gastos–.

- **Marco legal**, que define el tipo de sociedad que se va a constituir, el orden legal que enmarca al negocio en el marco tributario, comercial y laboral, legislación especial para la actividad económica, normas de funcionamiento, permisos, licencias, derechos, elementos ambientales, seguridad social, entre otros.
- **Análisis financiero**, pieza igualmente clave en todo el proceso, pues, contiene elementos como el flujo de caja, la proyección de balances y estados de resultados, análisis de rentabilidad y algunos indicadores financieros.

Cada una de estas etapas involucra decisiones financieras y hay, por supuesto, necesidades de recursos económicos. El plan de empresa trae consigo el plan financiero y, en la medida en que el plan de empresa sea estricto, más cierto o estricto será el plan financiero del negocio.

Elementos del plan de empresa	Procesos y actividades por desarrollar	Valor de actividad*
Análisis de mercado	Detalle de procesos y actividades que generan desembolsos, de acuerdo con la naturaleza de la empresa y con su orientación, sea de servicios, manufacturera, comercial o combinada.	\$00.00
Análisis técnico		\$00.00
Análisis administrativo		\$00.00
Análisis económico		\$00.00
Análisis marco legal		\$00.00
Análisis financiero		\$00.00
Otros renglones y contingencias		\$00.00
Total requerimientos financieros		\$00.00
Total recursos disponibles (socios)	\$00.00	
Diferencia (necesidad de crédito)	\$00.00	

*Se incluye la columna de valor de actividad como referencia sin valores en pesos, teniendo en cuenta que cada negocio tiene sus propias características. Corresponde a cada empresario determinar las posibles actividades que aplican a su empresa y los montos de cada una.

Otra forma práctica y complementaria de identificar las necesidades de financiación de un plan de empresa es la que se muestra a continuación.

NECESIDADES DE FINACIACIÓN	REGLONES DE INVERSIÓN			
	FRENTE	APLICACIONES		
	Capital de trabajo	Costos y gastos	Costos	Producción. Compras de materia prima, mano de obra e incidentales
			Gastos	Administración Ventas Diferidos Financieros
	Inversión fija	Activos productivos	Terrenos, bodegas, oficinas, consultorios, edificios, maquinaria y equipo, vehículos, recursos naturales.	
		Activos de soporte	Equipo de oficina y telecomunicaciones, equipos de cómputo.	
	Consolidación	Reestructuración del pasivo	Pasivos de corto a largo plazo.	
	Capitalización	Fortalecimiento patrimonial		

Desde luego, la idea es identificar cuál o cuáles de los rubros o renglones de inversión del cuadro anterior aplican para cada caso. Posteriormente, es necesario identificar si se cuenta con recursos de la empresa, de los socios o si es necesario acudir al sector financiero.

Quando existe una empresa ¿Qué elementos considerar para definir las necesidades?

El tratamiento para identificar o definir necesidades de crédito en una empresa que ya se encuentra funcionando es un poco diferente en relación con los elementos ya vistos, aunque en algunos casos es factible aplicar variables de las estudiadas en los casos de creación de empresa, en especial, cuando se trata de abordar nuevos productos, o nuevos mercados.

Antes de iniciar el análisis para establecer las necesidades de una empresa en funcionamiento, cabe destacar que el sector financiero y algunas ONG –dedicadas al apoyo empresarial desde el crédito– orientan gran parte de las

soluciones crediticias, tomando en cuenta la división de las empresas que plantea la Ley Mipyme (Ley 590 de 2000, modificada por la Ley 905 de 2004).

Muchas de ellas han creado áreas especializadas para atender el mercado de acuerdo con su tamaño, facilitando así, la orientación crediticia, la creación de productos financieros especiales y la solución de problemáticas especiales.

Además, el Gobierno Nacional impulsa permanentemente programas de crédito y apoyo empresarial para fortalecer a las Mipyme, por lo que bien vale la pena conocer dónde se está ubicado según la división y acceder a los beneficios que se desprenden del marco de la Ley Mipyme.

Tipo de empresa	Número de empleados	Activos en SMMLV*
Micro	Hasta 10	Inferior a 500
Pequeña	Entre 11 y 50	Entre 501 y menos de 5.000
Mediana	Entre 51 y 100	Entre 5.001 y 30.000

*Salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Cada empresario puede ubicarse en el concepto de micro, pequeña o mediana empresa según el tamaño de activos y el número de empleados de su empresa. Cuando no se cumplen las dos variables específicamente en número de empleados y monto de activos, prevalece la ubicación por los activos. Por ejemplo, una empresa tiene ocho empleados y un monto de activos expresados en smmlv de 750, caso en el cual queda ubicada como pequeña empresa.

Al regresar sobre el análisis de las necesidades de crédito, es importante resaltar que hay **dos ópticas** que ayudan a definir requerimientos de financiación. Una, **el mercado y las ventas**; y otra, la **estructura financiera de la empresa**.

La primera, el mercado y las ventas, tiene **dos dimensiones**: una que analiza la exploración de **nuevos mercados** y el **lanzamiento de nuevos productos**. Otra, que considera un **incremento** en las ventas de los

productos que normalmente comercializa la empresa o **portafolio tradicional**.

En el cuadro se detallan, a continuación, algunas bases de análisis que se pueden considerar en la primera óptica: el mercado y las ventas, tomando la dimensión de nuevos mercados y lanzamiento de nuevos productos.

	Frente	Actividad	Valor de actividad*
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN	Estudios de viabilidad de mercado y segmentaciones nuevas	Obtención de información mercados potenciales, tendencias, barreras, competencia, canales, promoción, publicidad y propaganda.	\$ 00.00
	Desarrollo de productos	Análisis necesidades clientes, productos sustitutos, valores agregados, labores posventa, desarrollo de producto, pruebas de producto, mercado de prueba y lanzamiento, patentes y registros.	\$ 00.00
	Capacidad de producción	Revisión de infraestructura productiva y determinación de necesidades.	\$ 00.00
	Capital de trabajo	Determinación necesidades de financiación compras, inventarios y cartera, contrataciones nuevas de personal.	\$ 00.00
	Otros	Equipos, <i>software</i> y <i>hardware</i> especializados, asesorías, consultorías, viajes y permisos, entre otros.	\$ 00.00
Total requerimientos financieros			\$ 00.00
Total recursos disponibles (empresas y socios)**			\$ 00.00

*Se incluye la columna de valor de actividad como referencia sin valores en pesos, teniendo en cuenta que cada negocio tiene sus propias características. Corresponde a cada empresario determinar las posibles actividades que aplican a su empresa y los montos de cada una.

**Se incluyen eventuales recursos que la empresa pueda invertir, sin deteriorar la liquidez para la operación normal.

Cuando se trata de evaluar necesidades desde la segunda dimensión, es decir, se busca un mayor nivel de ventas del portafolio tradicional, se determinan frentes como: capacidad de producción, renovación o inclusión de nueva infraestructura, capital de trabajo y otras eventualidades.

El empresario identifica en cada caso las necesidades de dinero y evalúa, como en el cuadro anterior, cuánto se necesita para vender más, cuánto dinero puede salir de la propia operación y de los socios y cuánto se debe pedir prestado. Ahora, si se adelanta una revisión un poco más profunda, pueden sensibilizarse aún más las necesidades

y determinar, desde las cifras, si los proyectos nuevos de mercado y las ventas aportan a la rentabilidad.

Una herramienta complementaria y sencilla es la que sigue.

Elemento	Observaciones*	
Planificación de ventas	Ingresos por ventas nuevas	\$ 00.00
Determinación de costos de producción (costo de ventas)	Mano de obra, materia prima, costos indirectos (del proyecto de ensanche)	\$ 00.00
Determinación de gastos de operación	Sueldos, arrendamientos, servicios, impuestos y otros (del proyecto de ensanche)	\$ 00.00
Determinación de otros ingresos y otros egresos	Financieros y otros (del proyecto de ensanche)	\$ 00.00
Posible utilidad	Del proyecto de ensanche	\$ 00.00
Posible rentabilidad	Utilidad/ingresos ventas nuevas	00,00 %

*Los valores debe determinarlos el empresario de acuerdo con cada caso particular.

Con la tabla anterior se ve que con un análisis de rentabilidad, se corrobora si los planes iniciales son adecuados o si, por el contrario, es pertinente cambiar, determinando nuevas necesidades de financiación o variando las tomadas en cuenta inicialmente.

Cabe anotar que existen, en esencia, tres tipos de empresa: la manufacturera o productora, la comercializadora y la de servicios. La manufacturera tiene inventarios de materia prima, de productos en proceso de fabricación y de productos terminados listos para la venta. La comercializadora posee inventarios de mercancía para la venta, y la empresa de servicios no posee inventarios.

También es necesario destacar que el costo de ventas varía en su cálculo entre los tipos de empresa. La manufacturera, por ejemplo, suma los costos de la materia prima, los materiales utilizados en la fabricación, la mano de obra directa y algunos gastos indirectos de fabricación. La comercializadora lleva a su costo de ventas los valores de la mercancía que compra para la venta y le adiciona algunos gastos asociados a la mercancía que vende. Pero la empresa de servicios no calcula, generalmente, el costo de ventas. Sin embargo, algunas de estas empresas lo estiman determinando

todos los gastos en que incurren para prestar el servicio que facturan. En esa medida, dependiendo de cada tipo de servicio, puede variar el cálculo del costo de ventas.

La segunda óptica de análisis de necesidades de financiación, cuando ya se tiene un negocio funcionando, es la de la **estructura financiera de la empresa**. Consiste en analizar cómo interactúan el activo, el pasivo y el patrimonio. Es recomendable en este caso contar con la ayuda del contador de la empresa y recordar el concepto de la ecuación contable básica.

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{PATRIMONIO}$$

El balance general lo representa la ecuación contable. El estado de pérdidas y ganancias muestra la totalidad de los ingresos y de los egresos para determinar la utilidad neta del período. Esta, a su vez, se registra en el patrimonio (de la ecuación contable básica), mejorándolo o fortaleciéndolo.

Balance general

Activo	Pasivo
Activos corrientes	Pasivos corrientes
	Pasivos de largo plazo
Activos fijos	Otros pasivos
	Patrimonio
Otros activos	Capital
	Utilidades ***
Total activo	Total pasivo y patrimonio

Estado de resultados (pérdidas y ganancias)

	Ventas brutas
Menos	Descuentos y devoluciones
Igual	Ventas netas
Menos	Costo de ventas
Igual	Utilidad bruta
Menos	Gastos de administración y ventas
Igual	Utilidad operativa
Más	Otros ingresos
Menos	Otros egresos
Igual	Utilidad antes de impuestos
Menos	Impuestos
Menos	Reserva legal
Igual	Utilidad neta***

***La utilidad neta que resulta del estado de pérdidas y ganancias es la misma que se suma al patrimonio al cierre de cada año o período fiscal.

El análisis puede dar respuesta, entre muchas, a preguntas como las que siguen.

- ¿Los activos corrientes cubren con suficiencia los pasivos corrientes, o falta capital de trabajo?
- ¿Todos los componentes del activo permiten cubrir los pasivos y generar utilidad?
- ¿Resulta insuficiente?
- ¿Resulta costoso?
- ¿Todos los activos aportan a la utilidad final de la empresa?
- ¿Valen la pena las utilidades si se comparan con el total de activos de la empresa?
- ¿Valen la pena las utilidades si se comparan con el capital aportado por los socios?
- ¿Las ventas están acordes con lo planeado?
- ¿Los costos y gastos de la empresa se justifican? ¿Están demasiado altos?
- ¿El esfuerzo que se hace en la empresa se ve compensado con el nivel de utilidades?
- Comparando los resultados de la empresa con los de las demás del sector, ¿son positivos? ¿La empresa se desempeña mejor? ¿Se gana menos que la competencia?
- ¿Los resultados en ventas y en utilidades son cercanos a las metas trazadas en principio?

Estas y muchas otras reflexiones que surgen del análisis de las cifras conducen, por una parte, a formular necesidades de crédito; y por otra, a plantear cambios que generalmente están relacionados con estrategias para vender más, para bajar los costos y gastos y para mejorar las utilidades.

Estudiar las necesidades de crédito, para iniciar empresa o para mejorar su desempeño cuando ya está creada, demuestra que hay que planear el crédito y que debe ajustarse a las necesidades reales. Cuando se hacen evaluaciones y proyecciones, se tiene mayor certidumbre

de éxito y se fundamenta mejor la solicitud de crédito en las entidades financieras.

Definir el destino de los recursos

Luego de haber revisado las maneras que se pueden tomar en cuenta para evaluar necesidades de crédito, se concluye que todas ellas apuntan generalmente a hacer crecer las ventas, a bajar los costos y a liberar recursos del flujo de caja. Aparecen entonces líneas para apoyar capital de trabajo, para respaldar procesos de innovación y desarrollo tecnológico, para adquisición de activos fijos, para consolidar pasivos y para capitalización empresarial.



¿Qué son recursos para capital de trabajo?

El capital de trabajo es el dinero que requiere la empresa para funcionar normalmente, mientras se recupera el dinero de las ventas. Se trata, entonces, de cubrir con crédito todos los costos y gastos en que se incurre hasta que se recibe el dinero de las facturas de los clientes. Se financia la compra de materia prima, la generación de inventario y el plazo que se concede a los clientes para pago. Cuando se trata de empresas de servicios, la compra de materia prima y su transformación en inventario se reemplaza por todos los costos en que se incurre para prestar el servicio.

¿Qué son recursos para innovación y desarrollo tecnológico?

La competitividad, que es tema de alta exigencia a nivel empresarial por efecto de la globalización, implica una reflexión permanente sobre cómo ser cada vez más productivo, rentable y sostenible en el tiempo. Para esto el sector financiero ha creado líneas especiales con miras a desarrollar nuevos productos y mejorar los que ya existen en la empresa, y para optimizar los procesos de producción de productos y servicios. Con esto se busca tener una estructura empresarial más eficiente, mientras se abarcan nuevos mercados y ofrecen nuevos productos y servicios.



¿Qué son recursos para activos fijos?

Se pueden definir cuando las empresas necesitan adquirir infraestructura productiva como terrenos, inmuebles, vehículos y maquinaria y equipo, el sector financiero provee recursos a mediano y largo plazo. Estas líneas apoyan el crecimiento y la renovación de infraestructura, para vender más o bajar costos.

¿Qué es consolidar pasivos?

En ocasiones el activo corriente no permite cubrir con amplitud el pasivo de corto plazo. Suele suceder que se planea mal el endeudamiento, se concentra en alto porcentaje en el corto plazo y el flujo de caja se afecta. Se

juntan compromisos con bancos, proveedores, impuestos, terceros y otras exigibilidades.

Una forma de mejorar el comportamiento del flujo de caja es cambiar la estructura del pasivo. Se recogen o suman en una sola deuda varias obligaciones y se busca un mayor plazo. En ocasiones, en estas operaciones de consolidación se pueden tener mejores condiciones de interés. Como conclusión se baja el compromiso de pago en el mes y el interés es menor.

A esto se llama consolidar pasivos.

¿Qué es capitalización empresarial?

Una forma de fortalecer el patrimonio de la empresa es realizar una capitalización, a través de las utilidades acumuladas o de aportes nuevos de los socios. Con esto se demuestra el compromiso y la confianza hacia la empresa y su desempeño. El sector financiero creó unas líneas de crédito para los socios de las empresas, cuyo producto se capitaliza fortaleciendo el patrimonio. El nuevo recurso puede aplicarse para capital de trabajo, inversión en activos, cubrimiento de pasivos y operación del negocio en general.



Para tener en cuenta como empresario o iniciando empresa

¿Cómo vender el negocio a las entidades financieras con elementos cualitativos y cuantitativos?

Cuando el empresario o emprendedor define las necesidades de financiación y examina las posibles líneas para

recibirla, es conveniente trabajar en los puntos apropiados para presentarse en las entidades que facilitan los recursos. En esto es necesario tener en cuenta que los planes de empresa y proyectos de ensanche de negocio pueden ser buenos, valiosos e importantes. Sin embargo, **venderlos** a las entidades financieras requiere algo de cuidado y manejo apropiado del lenguaje.

Un proyecto interesante puede terminar su vida sin haber iniciado por mala presentación a un comité de crédito. Lo que sigue colabora, entonces, con elementos generales de presentación. Cada empresario, según las características de su negocio, toma estos elementos y los adecua de acuerdo con su necesidad, el tipo de negocio que va a presentar y hasta el tipo de entidad que va a contactar.



En ambos casos, es decir, cuando se inicia empresa o cuando se pretende ensancharla o consolidarla, se deben considerar dos tipos de elementos: **los cualitativos y los cuantitativos**. No basta con diligenciar una solicitud y adjuntar los requisitos que se relacionan. Para dar mayor impacto y acelerar los procesos de estudio de crédito, conviene trabajar estos elementos de forma ordenada, clara y hasta didáctica, de manera que los gerentes, directores de oficina, analistas de crédito y miembros de un comité cuenten con toda la información necesaria, de manera que los elementos de juicio en el estudio y aprobación sean amplios. Además, una buena presentación del negocio o del plan que se desea llevar a cabo puede multiplicar las opciones de aprobación.

Los elementos cualitativos se refieren a las características, desarrollo, experiencia y operación de las personas naturales y de las jurídicas, es decir, de los socios y de la empresa. Son elementos muy importantes porque complementan

la información financiera, le dan cierta lógica, ayudan a su interpretación. Incluso, no son elementos fácilmente descifrables y que se puedan reconocer desde el estudio de la información financiera (balances, declaraciones de renta, flujos, proyecciones, entre otros). Es necesario resaltarlos en un capítulo aparte.

Por otro lado, están los elementos cuantitativos, que se refieren a las cifras. Particularmente, tienen que ver con los balances, los estados de pérdidas y ganancias, las declaraciones de renta, los flujos de caja, los estudios financieros, las proyecciones y, en general, todos aquellos elementos que ofrecen información sobre la historia y el futuro de la empresa, desde los números.

Ambos elementos, cualitativos y cuantitativos, son importantes y se complementan. Es necesario hablar de ellos, acercar a quienes estudian los créditos a las características de la empresa, con argumentos que se refieran a cifras y a la calidad de la organización y de quienes están dirigiendo los esfuerzos.

Generalmente, estos elementos de presentación deben trabajarse en un documento que se anexa a la solicitud. No es una tesis de grado. No es un documento extremadamente técnico ni científico. Es, mejor aun, un texto que facilita en toda su dimensión la comprensión del negocio que se presenta. En el **Anexo No. 01** se trabajan todos los elementos que contempla la elaboración de un documento de presentación con elementos cualitativos y cuantitativos, **tanto para quienes inician un negocio, como para quienes desean fortalecerlo.**

Conviene aclarar que la mayoría de los bancos y demás entidades financieras buscan el respaldo de la empresa y de buena parte de los socios, sobre todo, en las sociedades de tipo limitada. Además, la firma de los socios de una empresa que está naciendo y solicita crédito es fundamental, pues, la empresa por sí sola no registra actividad, no cuenta con

trayectoria. Así que el compromiso de los socios es decisivo en los estudios de crédito.

¿Qué requisitos adicionales preparar?



Ahora, además del documento mencionado, es indispensable adjuntar los requisitos que aparecen en las solicitudes de crédito. Generalmente son los siguientes:

PERSONA NATURAL	
REQUISITO	OBSERVACIONES
Certificado de ingresos y retenciones	Para empleados y al menos de dos años atrás.
Certificado o constancia laboral	Para empleados, indicando antigüedad, tipo de contrato, sueldo, comisiones y cargo.
Fotocopia de extractos bancarios	Generalmente los últimos tres meses.
Estados financieros fiscales, con anexos	Sobre todo si es independiente. Se incluyen los dos o tres últimos años y con corte al último trimestre. Deben ser firmados por contador.
Fotocopia de declaración de renta o certificado firmado por contador	De los últimos dos o tres años.
Fotocopia del documento de identidad	En lo posible ampliada.
Fotocopia del RUT	Donde conste la actividad que se desempeña.
Fotocopias de certificados de tradición de inmuebles	Con fecha de expedición de la Oficina de Registro reciente.
Fotocopia de tarjetas de propiedad de vehículos	Recientes donde conste último trámite sea traspaso, pignoración, despignoración, entre otros.
Certificado de Cámara de Comercio	Si está inscrito como comerciante y con fecha de expedición no mayor a un mes.
Soportes de ingresos adicionales	Pensiones, arrendamientos, dividendos, participaciones en negocios, entre otros.

PERSONA JURÍDICA	
REQUISITO	OBSERVACIONES
Fotocopia del NIT / RUT	En lo posible el último tramitado con la DIAN.
Fotocopia del documento de identidad del representante legal	En lo posible ampliada.
Estados financieros fiscales, con anexos	De los dos o tres últimos años y con corte al último trimestre. Deben ser firmados por contador.
Fotocopia de declaraciones de renta	De los dos o tres últimos años.
Fotocopia de los certificados de tradición y libertad de inmuebles	Con fecha de expedición de la Oficina de Registro no mayor a tres meses.
Fotocopia de tarjetas de propiedad de vehículos	Recientes donde conste último trámite sea traspaso, pignoración, despignoración, entre otros.
Certificado de constitución y gerencia expedido por la Cámara de Comercio	Con fecha de expedición no mayor a un mes.
Relación de activos	Actualizada, particularmente describiendo los activos productivos y su valor comercial.
Si la empresa es sociedad anónima	Relación de composición accionaria.
Flujo de caja	Al menos al tiempo de vigencia del crédito que se solicita.
Fotocopia de extractos bancarios	Generalmente los últimos tres meses.
Acta de socios autorizando al representante legal a contratar la operación de crédito.	En el caso del monto solicitado exceda las atribuciones del representante legal.
Documentación de los socios codeudores o avalistas	Aplican los mismos documentos de persona natural.

Los requisitos relacionados en los cuadros anteriores son generales y pueden variar dependiendo de las políticas que maneje cada entidad de crédito. Ésta puede exigir menos, o por el contrario, solicitar algunos documentos que, en principio, no se han tenido en cuenta aquí.

Ejemplo

Cuando una entidad desea corroborar el nivel de ventas que registran los balances de un solicitante, puede solicitar copias de los pagos de impuesto de IVA.

Además cabe aclarar que no todos los requisitos aplican para la totalidad de los empresarios que acuden al sector financiero.



Ejemplo

Si la empresa tiene un año de funcionamiento, no aplica para presentar los estados financieros de tres años. Si la empresa o la persona natural no poseen vehículo, igualmente es un requisito que se obvia. Si la empresa no posee activos fijos productivos importantes, porque su renglón son los servicios y no requiere demasiada infraestructura, el detalle de los activos fijos productivos no es necesario. Cada negocio, cada empresario y cada entidad financiera tienen sus propias características, no hay en esto camisa de fuerza.

Generalmente, los requisitos a los que se ha hecho alusión están relacionados dentro de la solicitud de crédito de cada entidad. Ésta se debe diligenciar en su totalidad, sin

dejar espacios en blanco. Además, al final de las solicitudes, sea de personas naturales o jurídicas, no se puede dejar de firmar dos elementos que han cobrado importancia en los últimos años: por una parte, la autorización para inclusión de datos financieros en las centrales de información del sector financiero, donde se faculta a la entidad para reportar y para consultar los registros de información financiera e historia crediticia. Por otra, se firma la declaración de origen de fondos donde se manifiesta la procedencia de los dineros para abrir depósitos o pagar obligaciones, exigencia del gobierno nacional a través de la Superintendencia

Bancaria (en su momento), según el Decreto 663 de 1993 referente al Estatuto Orgánico del Sistema Financiero y la Ley 190 de 1995 correspondiente al Estatuto Anticorrupción.



Historia crediticia

La historia crediticia es un registro a manera de resumen de todos los pagos que se han realizado por obligaciones de crédito que hayan concedido entidades financieras, ONG y algunas otras entidades afiliadas y con derecho de reportar el comportamiento crediticio a las centrales de información financiera.

Los registros de la historia crediticia muestran los hábitos de pago de tarjetas de crédito, créditos de consumo, créditos comerciales, microcrédito, deudas hipotecarias, créditos estudiantiles y contingencias con entidades del sector financiero, entre otros. Pero, además, en la historia crediticia aparecen los reportes de algunas otras entidades distintas de las de crédito. Es el caso de las empresas de servicios públicos, de telefonía celular y algunas otras que se han afiliado a las Centrales de Riesgo para consulta y reporte de sus clientes.

Esto le permite al sector financiero no sólo verificar el comportamiento con el sector financiero sino el endeudamiento general, la clase de entidades con las que el empresario tiene relaciones comerciales y la calidad de su registro de cumplimiento (buen o mal hábito o costumbre de pago).

Dependiendo del tipo de crédito y de la forma como se haya atendido a través del tiempo, de las garantías y otros factores que toma en cuenta el sector financiero, la historia de crédito tiene una calificación que va desde la AA hasta el **INCUMPLIMIENTO**. La mejor calificación es AA, que implica que las obligaciones están oportunamente atendidas y garantizadas. Sin embargo, las deudas con calificación distinta de **AA** evidencian problemas de pago oportuno, de garantías y de flujo de caja, entre otros elementos. El siguiente cuadro ilustra acerca de las categorías de calificación de cartera en el sector financiero.

CATEGORIA	DENOMINACIÓN
AA	Los créditos calificados en esta categoría reflejan una estructuración y atención excelente entre 0 y 29 días en mora.
A	Los créditos calificados en esta categoría reflejan una estructuración y atención apropiadas entre 30 y 59 días en mora.
BB	Los créditos calificados en esta categoría están atendidos y protegidos de forma aceptable entre 60 y 89 días en mora.
B	Los créditos calificados en esta categoría presentan insuficiencias en la capacidad de pago del deudor entre 90 y 119 días en mora.
CC	Los créditos calificados en esta categoría presentan graves insuficiencias en la capacidad de pago del deudor entre 120 y 149 días en mora.
Incumplimiento	Los créditos calificados en esta categoría presentan más de 150 días en mora.

Es de aclarar que el cuadro anterior muestra la generalidad de la calificación en materia de categorización y denominación (columnas del cuadro). Sin embargo, además de estos elementos, las entidades de crédito toman en cuenta varios puntos adicionales para calificar su cartera, entre los que se pueden destacar: el desempeño del flujo de caja del cliente y el tipo de crédito otorgado, sea comercial, de consumo, de vivienda o microcrédito. El resultado final de la calificación periódica de la cartera dependerá de esto, y para ello, las entidades de crédito se basan en las normas

y orientaciones consagradas en las Circulares Externas emitidas por la Superintendencia Financiera de Colombia, bajo los números 100 de 1995, 035 de 2006 y 039 de 2007. Esta información se puede detallar en la página www.superfinanciera.gov.co.

Cuando en la calificación se observa que la deuda fue **castigada**, se indica que el deudor o cliente tuvo problemas en el pago y, además de presentar mora por largo tiempo –generalmente más de un año–, la entidad llevó la deuda con todos sus intereses y demás gastos (pólizas judiciales, honorarios de abogado y seguros, entre otros) a su propio “pérdidas y ganancias”. En otras palabras la asumió de su bolsillo. Este es un registro bastante negativo para una historia crediticia.

¿Por qué es importante tener historia crediticia?



Contar con historia crediticia es positivo en la medida en que su registro sea bueno. Cuando en una historia se observa buen cumplimiento o buen hábito de pago, que es como se denomina en el sector financiero, las posibilidades de aprobación de nuevas operaciones se multiplican.

Cuando el historial es bueno, además de mejorar las posibilidades de aprobación, un empresario puede tener capacidad de negociación en tasas de interés y en plazos. Actualmente, hay muchas entidades distintas del sector financiero que observan el historial crediticio para iniciar relaciones comerciales. ¿Qué tal recordar las oficinas de arrendamiento? ¿O las agencias de viajes? ¿O las agencias y concesionarios de celulares? Hoy todo el mundo busca saber cuál es el comportamiento crediticio de las personas.

Cuando la historia de crédito no es tan buena, se dificulta el crédito, las tasas y costos en general resultan más altos y son muy pocas las entidades que se arriesgan a prestar. Aunque en ocasiones es mejor no tener un historial de crédito que tener uno negativo, es difícil en ambos casos

conseguir préstamos, además de que se pierde capacidad de negociación, pues, si se logra llegar a la aprobación, los plazos, tasas de interés, líneas de crédito especiales, generalmente no son los deseados por los empresarios.

La ausencia de historial crediticio, es decir, nunca se ha tenido un crédito, una tarjeta de crédito, una cuenta corriente o algún producto bancario, también puede resultar negativo. De hecho, hay algunas entidades de crédito que consideran importante en los análisis que el empresario haya tenido algún tipo de experiencia crediticia, para poder evaluar su comportamiento en el cumplimiento. Hoy la bancarización es una exigencia. Un empresario debe tener experiencia en el manejo de cuentas corrientes, tarjetas de crédito, créditos comerciales, para tener un punto de referencia distinto de los proveedores normales.



¿Qué son las centrales de riesgo?

Las centrales de riesgo son las entidades encargadas de administrar las historias de crédito de personas naturales y jurídicas. Guardan con celo todos los registros del comportamiento crediticio y lo suministran a sus afiliados, para fines estadísticos y para ofrecer soporte en el momento de que deseen tomar decisiones de crédito.



¿Dónde consultar la calificación ante las centrales de riesgo?

En Colombia debidamente autorizadas y organizadas existen dos grandes centrales de información: Datacrédito y CIFI o Central de Información de la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia. Hoy ofrecen

Cuando el empresario diligencia una solicitud de crédito, generalmente en el cuerpo de la misma aparece una cláusula que autoriza a la entidad crediticia para consultar y reportar en las centrales de riesgo. Si esta autorización no se firma expresamente por parte del empresario, la entidad no podrá verificar la historia crediticia.

51
b



Fuentes de recursos para financiar la empresa o la creación de empresa

Cuando una empresa desea crecer, seguramente ve la necesidad de pensar en invertir dinero. En ese momento conviene considerar las mejores fuentes, sus costos y el momento de utilización. Por tanto, enseguida se detallan las diferentes fuentes de recursos (fondeo) con el fin de que se evalúe su conveniencia en la empresa y se generen inquietudes sobre la elaboración o la reformulación de planes financieros, es decir, sobre la forma de financiar el desarrollo del negocio y la combinación de las alternativas existentes.

Generación interna de recursos o recursos propios

La empresa en plena actividad debe generar riqueza. Esta se ve representada en utilidades y en muchos recursos que hacen parte de la operación y que no pueden dejarse de lado en el análisis de la financiación del negocio. Aquí se habla, entonces, de generación interna de recursos.

Las ventas de contado constituyen una de las más importantes fuentes de financiación interna. El objetivo de la empresa es vender y si vende de contado su estructura mejora, ya que logra cubrir oportunamente sus costos y gastos. Es bueno recordar que es muy conveniente construir políticas de venta, ojalá, donde primero se reciban los recursos (pagos de clientes), y luego, se realicen los

pagos que genera el negocio. Sin embargo, el crédito ayuda a vender más, el problema está en que no se controla este activo ni la forma de dar crédito y el empresario termina consiguiendo dinero para cubrir sus fallas al conceder plazos a sus clientes.

Por esto mismo, una fuente apreciable de recursos interna es el **recaudo de cartera: cobrar**. Se debe crear un modelo de crédito y administración de cartera que asegure su recaudo oportuno. Si el modelo o programa funciona, se puede predecir el recaudo y se pueden programar los pagos de pasivos sin mayores incertidumbres. Es obligación del empresario cuidar su cartera. Dicen algunos que es mejor llorar sobre el inventario que sobre la cartera. La idea es vender, no perder. Ahora bien, vender con precio alto para mitigar en algo el costo financiero no es del todo una solución, pues, se escucha de vez en cuando un consuelo tonto: no me lo pagó, pero se lo vendí bien caro. Simpático como anécdota, pero algo cruel como modelo empresarial.

Otra fuente que se desprende de la labor normal es el dinero que se recibe como **anticipos** de pedidos de productos o servicios. Muchos empresarios han adoptado la política del anticipo, que disminuye sus necesidades de capital de trabajo. Además, en caso de inconvenientes con el cliente no se arriesga todo, ya se ha cubierto una parte de los costos.

Otra práctica es vender productos (mercancías) recibidos en consignación. El mecanismo se caracteriza porque se cancela al proveedor en cuanto se haya vendido la mercancía y se haya recibido el dinero. Es una forma interesante de tener inventario sin mayor costo. La figura también puede aplicarse a algunos servicios donde un intermediario le cancela su dinero al prestador del servicio cuando ya ha recibido el pago del cliente final.

Ejemplo

Hay empresas de salud que ofrecen sus servicios a diferentes entidades con las que han celebrado convenios o contratos. Utilizan para ello personal médico especializado. Periódicamente, facturan a sus clientes y, sólo en cuanto éstos les pagan, cancelan los honorarios a los médicos.

Este esquema de las mercancías en consignación (y los servicios, como se definió en el ejemplo) requiere de organización y disciplina porque su otra cara es la irresponsabilidad y el incumplimiento. Las empresas pueden recibir el pago de los clientes finales, se gastan el dinero y quedan mal con sus proveedores.

Una opción básica, tal vez la más conocida y practicada, a veces sin mucha conciencia, es la reinversión de utilidades. Las ganancias de las ventas aplicadas a la generación de más capital es agradecida. En ocasiones, genera buen flujo de caja y la tentación del empresario es aprovechar y recordar que es oportuno cambiar de carro, de cambiar de casa o de tener vacaciones. En la práctica se seca la liquidez y esa plata no retorna, pero se vienen encima con fuerza los pagos de obligaciones y compromisos (pasivos).

Ahora, ¿qué pasa con la plata que está mal invertida, que no está rotando ni generando riqueza? Es el caso de aquellos activos improductivos, que no se usan, que son viejos, que dan más dolor de cabeza que satisfacción. Y es el caso también de los inventarios que están por siempre y que lo único que aportan es polvo acumulado e incomodidades en la bodega.



Esos recursos que están ahí, tan pasivos, hay que realizarlos: liquidar y promocionar inventarios que están pegados y vender activos que no producen. Es mejor que hacer fila en el banco para pedir sobregiro.

Socios

Los socios son una buena alternativa de financiación. Si creen en su negocio y tienen capital disponible, podrán invertir en un negocio que genera utilidades. Pueden hacerlo a través de la capitalización empresarial o por crédito temporal, que involucra un plan de amortización y una carga de intereses para la empresa. Es un tema justo, si el interés es justo.

El punto está en que el costo de oportunidad indique que se debe reinvertir en el negocio. Si no es así, vale la pena utilizar otras fuentes como los inversionistas, el sector financiero, entre otros.

Inversionistas

Aunque la figura existe, su estructura está poco difundida en el país. Hay muchas personas llamadas inversionistas, que tienen recursos o dinero para invertir (excesos de liquidez); y muchas otras denominadas empresarios, que tienen ideas de negocios o proyectos y empresas interesantes, pero que carecen de la suficiente liquidez para impulsar sus ideas y negocios.

Pueden combinar esfuerzos y el inversionista acompaña financieramente (con dinero) al empresario durante un tiempo, mientras el negocio se consolida y da sus frutos para el empresario y para él. Posteriormente, puede retirar su dinero y las utilidades acordadas con el empresario. Esta



es, tal vez, la diferencia que lo destaca del socio, ya que éste siempre se queda en la empresa y el inversionista está un tiempo, lógicamente concertado.

Aunque se han visto casos exitosos, en Colombia la figura del inversionista debe ser más estructurada. No hay una cultura desarrollada aún por la inversión en empresas como mecanismo alterno de financiación. Afecta la relación entre empresarios e inversionistas la diferencia de lenguaje, la óptica, los conceptos y la estructura entre otros elementos. Eso genera en ocasiones individualismo, falta de confianza, egoísmo, intranquilidad y el panorama conduce a perder oportunidades.

Esta figura es una solución dinámica para muchos, particularmente si no tienen acceso al sector financiero. Las inversiones se están dando, pero hay que multiplicarlas y flexibilizar más la cultura y el lenguaje para hacer uniones estratégicas de mediano y largo plazo más sólidas. Poner la plata no es lo único importante, como tampoco poner la idea, son esfuerzos y experiencias diferentes que deben combinarse.



Prestamistas particulares

Hoy existen personajes con algún capital, que no son empresarios ni inversionistas. Tampoco son agiotistas y prestan recursos a algunos empresarios a tasas de interés comerciales; es decir, similares a las que cobra el sector financiero. Prefieren hacerlo porque genera mayor rentabilidad que muchas inversiones más seguras, como los títulos de CDT, las cuentas de ahorro y portafolios de inversión.

Proveedores

Estos resultan un mecanismo de financiación interesante, sobre todo si se logra cobrar primero las ventas, y luego, pagar las compras. Disfrutar del plazo que dan los proveedores es prudente, siempre que el costo de oportunidad –aplicado en numerales anteriores a otros conceptos– valga la pena.

Por ejemplo, se tiene plazo de proveedores de treinta días; pero si se paga de contado, hay descuento de entre el 5% y el 10%. Será necesario estimar si es más procedente pagar de contado, por ejemplo con sobregiro, que aunque supera en ocasiones el 2% en costo, está por debajo del descuento que se obtiene por pago de contado. La ganancia sobre las compras, o mejor, lo que se deja de pagar está entre un 3 y un 8%, dependiendo del descuento que se logre con el proveedor.

Sin embargo, otra pregunta es: ¿Se puede pagar el sobregiro pronto? o ¿es mejor utilizar otra fuente?

Sector financiero

Indiscutiblemente, una de las mejores maneras de fondear o llevar recursos a la operación de la empresa es contar con el sector financiero. Tiene, naturalmente, parámetros de evaluación para otorgar créditos –finalmente es administrador del riesgo– y, por ello, muchos empresarios no quieren trabajar con él. Hablan de mucho papeleo, de muchos requisitos, de demasiadas vueltas; pero en el fondo, la mayoría de inconvenientes se presenta porque los comerciantes y empresarios en general no gustan de la formalización o no administran su negocio con un orden gerencial de control, de manejo de cifras y de planeación.



Es triste ver que muchas empresas, y no necesariamente pequeñas, dirigen sus esfuerzos con altos grados de improvisación: administración por estómago empresarial.

Pues es necesario destacar que el sector financiero es uno de los mejores proveedores de dinero por su presencia en todos los renglones de la economía, por su experiencia, por la cobertura que tiene y por la gran diversidad de entidades y de productos que colaboran con el mejor desempeño de la estructura financiera del negocio.

Instrumentos de financiación que ofrece el sector financiero



¿Qué es crédito?

Quienes conocen del tema recuerdan que la palabra crédito viene del latín creditum, que finalmente significa **creer**, **confiar**. Con un crédito se busca disponer de una cantidad de dinero definida, por un límite de tiempo y con unas condiciones de contraprestación que, generalmente, se denominan intereses.

Con el producto del crédito, se cubren costos, gastos, se administra la operación de una empresa. En otras palabras, se atienden las necesidades de cada momento con la plata de un tercero. Con la maduración de un crédito, se madura también una relación comercial entre prestamista y prestatario.

Si el crédito fue devuelto como inicialmente se acordó, es factible renovar el préstamo, aumentar su monto y su plazo y mejorar condiciones económicas, entre otros factores.

Crédito es tomar la plata de otro para que la empresa se enriquezca fruto de la dinámica que por los fondos obtenidos puede generar el negocio. Cuando se obtiene crédito, es porque se vendió la idea, se vendió la empresa, se vendió la actividad y se recibió confianza expresada en el dinero que se necesitaba.

En resumen, aquí crédito significa que alguien cree en una empresa o en un empresario, decide tomar el riesgo de prestar y espera ganar unas utilidades. Confía en que quien tomó el dinero lo use como manifestó y lo devuelva según se acordó. Ese que presta para el punto de análisis del numeral es la **entidad financiera**. La relación es de confianza, lo que depende de un proceso de mutua construcción.



Fácil de escribir y decir. Difícil de entender y de llevar a la práctica, particularmente, tomando en cuenta las situaciones económicas adversas que eventualmente se presentan, y cómo no, la falta de organización y de dirección de muchos empresarios.

Vale la pena, a partir de ahora, concentrarse en conocer las formas de confianza o alternativas de financiamiento que se manejan desde las entidades de crédito.

¿Cuáles son las alternativas de crédito?



El crédito busca apoyar a las empresas con recursos para facilitar su actividad económica, generando organización, crecimiento y fortalecimiento. Son muchas las alternativas que existen en el país y todas deben ser conocidas y

estudiadas por los empresarios para aplicarlas a su negocio de acuerdo con el desarrollo proyectado y las necesidades previamente definidas. El crédito es como el vestido o el calzado: debe ir a la medida.

Seguido se observa un cuadro resumen de las principales líneas de crédito que existen para dinamizar y apoyar la actividad empresarial. El cuadro está dividido en tres grupos de alternativas financieras.

Las líneas de apoyo con nuevos recursos, que son aquellas que facilitan dinero a la empresa para su actividad; el término nuevos significa que son dineros adicionales a los que maneja normalmente la empresa, es decir, son recursos que entran por el crédito de la entidad financiera y fortalecen la caja de la empresa para cubrir necesidades de corto o largo plazo.

Las líneas de apoyo para movilizar recursos, que a diferencia de las anteriores permiten convertir, en efectivo, activos que son de la empresa, como la cartera, los cheques posfechados, los contratos de obra, los pagarés, los CDT u otros títulos valores. No son recursos nuevos, provienen de negociar algunos títulos valores de la empresa para cubrir necesidades de dinero.

Líneas de apoyo a la gestión comercial, que colaboran con la compra y venta de mercancías. El proveedor y el cliente mantienen una relación comercial segura en virtud de que una entidad financiera intermedie en la negociación, particularmente, asegurando el pago de las ventas.

ALTERNATIVAS FINANCIERAS		
LÍNEAS DE APOYO CON NUEVOS RECURSOS	PLAZO	PRODUCTOS
Crédito	Corto plazo	Sobregiros, créditos de tesorería y ordinario, capital de trabajo.
	Largo plazo	Libre inversión, consumo, adquisición de activos, capitalización empresarial, fomento o redescuento.
Leasing	Largo plazo	Financiero, operativo, inmobiliario, infraestructura, <i>lease-back</i> .
LÍNEAS DE APOYO PARA MOVILIZAR RECURSOS		
Descuento de títulos valores	Corto plazo	Facturas, cheques, pagarés.

Factoring	Corto plazo	Facturas, contratos, actas de obra.
LÍNEAS DE APOYO A LA GESTIÓN COMERCIAL		
Aceptaciones bancarias /financieras	Corto plazo	Aceptaciones bancarias o financieras.
Cartas de crédito	Corto plazo	Cartas de crédito.
Avaless y garantías	Corto plazo	Avaless y garantías.

¿Quiénes prestan?



Son muchas las entidades financieras que pueden prestar apoyo empresarial. La Superintendencia Financiera de Colombia vigila algunas de éstas. Otras tienen control de distintas entidades pero, en materia de crédito, la misma filosofía en cuanto a la administración del riesgo de crédito y el apoyo a las Mipyme. A continuación se considera la mayoría de las entidades de apoyo crediticio y sus características. Para mayor información sobre el portafolio de productos y servicios de cada entidad se preparó el **ANEXO No. 2**. El empresario tiene en el anexo una herramienta con el resumen de los productos que puede utilizar para la empresa y las fuentes o entidades donde puede conseguirlos.

Banco comercial

Los bancos comerciales son las entidades más antiguas del sector financiero colombiano. Son las instituciones de mayor musculatura financiera, pues, tienen múltiples mecanismos de fondeo: cuentas corrientes, cuentas de ahorro, certificados de depósito a término, impuestos, convenios, entre otros. Poseen una amplia red de oficinas a nivel nacional y manejan el concepto de Multibanca, es decir, una gran cantidad de servicios financieros a través de una misma entidad. Por su tamaño son los principales agentes de intermediación, es decir, las entidades que más colocan recursos financieros entre el público.

Poseen líneas de crédito de apoyo empresarial tanto en pesos como en moneda extranjera, particularmente en dólares. Estas últimas son operaciones para promover

el comercio exterior en importaciones y exportaciones. Muchas de estas líneas de crédito también se respaldan con recursos de entidades del Gobierno, como Bancoldex.

En apoyos a la financiación de importaciones, no sólo cuentan con líneas apropiadas para financiar la compra de maquinaria o materias primas en el exterior. Ofrecen también los mecanismos de pago al exterior, tales como cartas de crédito del exterior, giros directos, giros directos financiados y cobranzas documentarias.

Los bancos comerciales ofrecen sus servicios a todos los sectores de la economía y a todos los tamaños de empresa, sean micro, pequeñas, medianas y grandes empresas. Cuentan con áreas y profesionales especializados para su atención.

Corporación financiera

Las corporaciones financieras se crearon inicialmente para promover la creación, organización, reorganización, fusión, transformación y expansión de empresas de todo tipo. Nacieron como un primer tipo de banca de inversión, pues los bancos, en principio, ofrecían crédito de corto plazo y las corporaciones cubrieron espacios de más largo plazo en financiación.

Promueven el crecimiento de todos los sectores de la economía, participan en el mercado de capitales, facilitan y orientan a las empresas en la emisión de acciones, bonos y bonos convertibles en acciones. Por estas mismas razones, las corporaciones financieras han participado como accionistas en muchas empresas del país.



Su portafolio de productos y servicios es muy similar al de los bancos comerciales. Ofrecen todas las modalidades de crédito en moneda nacional y extranjera y dedican su esfuerzo comercial a apoyar clientes formalizados que, generalmente, son medianas y grandes empresas.

Cooperativa financiera

Las cooperativas financieras son el resultado de la integración o unión de varias personas, denominadas cooperados, con el ánimo de estimular el ahorro y ofrecer servicios que colaboren con las necesidades de quienes forman parte de éstas. Entre estos servicios está el crédito, como uno de los apoyos más importantes para colaborar con el desarrollo y creación de microempresas. Sus esfuerzos en crédito están dirigidos a empresas familiares, para financiar capital de trabajo, consumo y adquisición de activos fijos que suelen ser productivos.



Las cooperativas, sin ánimo de lucro y con su filosofía de soporte al desarrollo social y económico, han sido respuesta y solución en muchos sectores informales. Con créditos pequeños ayudan a fortalecer el comercio y la generación de pequeños negocios.

Compañía de financiamiento comercial

Estas entidades surgieron formalmente a principios de la pasada década del 70, con el fin de dar empuje al sector comercial y favorecer la compra de bienes y servicios a través del otorgamiento de créditos a empresas y a personas. Tienen capacidad para prestar dinero en moneda

nacional en todas sus modalidades, de manera similar a los bancos y corporaciones financieras.

Facilitan las compras de vehículos, de activos productivos que generen riqueza para las empresas. También prestan recursos para capital de trabajo. Han incorporado productos a la medida de las necesidades de empresarios, que les permiten obtener respuestas ágiles, dinámicas y oportunas. En esto han creado diferentes modalidades del crédito ordinario y de consumo, para facilitar las negociaciones entre proveedores y compradores. Además, han aplicado dos soluciones fenomenales para mejorar la estructura financiera de las empresas: el *leasing* y el *factoring*.



¿Qué es *leasing*?

Se trata de un mecanismo para adquirir activos productivos generadores de renta y que, por supuesto, mejoren considerablemente el nivel de utilidades de la empresa. El *leasing* promovido por las compañías de financiamiento comercial (CFC) es un mecanismo atractivo para invertir sin modificar sustancialmente la estructura financiera de una empresa. ¿Por qué? Consiste en tener un activo para usarlo y disfrutarlo sin tener la propiedad, ya que el dueño del activo es la CFC.

El *leasing* es un contrato donde la CFC (arrendadora) entrega un activo en arriendo a un cliente (arrendatario) para explotarlo. A cambio, el arrendatario paga mensualmente una cuota (canon de arrendamiento), la misma que puede llevar al gasto (en el estado de *pérdidas y ganancias*). El contrato tiene un tiempo definido al término del cual el arrendatario puede comprar el activo (ejercer la opción de compra) que, generalmente, es un valor entre el 10% y el 1%, calculado sobre el valor del activo al iniciar el contrato. Para entender: un *leasing* sobre una bodega de \$200 millones, con plazo de sesenta meses y cuya opción de compra se negocia en el 10%. Durante sesenta meses el arrendatario paga una cuota de \$5 millones, para un total

de \$12 millones al año. Al finalizar el plazo del contrato de *leasing* (60 meses) el arrendatario paga a la CFC la suma de \$20 millones y la bodega se transfiere a su propiedad. Tan sólo en este momento el bien se registra en el activo del cliente y por el valor de compra, es decir, por \$20 millones.

Antes del contrato de *leasing*, el estado de *pérdidas y ganancias* del arrendatario es el siguiente:

Facturación todos los conceptos	\$300
Costos y gastos de todo orden	\$200
Base gravable	\$100
Impuesto	\$34 (34% tarifa de renta al 2006)
Utilidad	\$66

Con el *leasing* la situación se registra de otra forma:

Facturación todos los conceptos	\$300
Costos y gastos de todo orden	\$200
Cánones de <i>leasing</i> del año	\$60
Base gravable	\$40
Impuesto	\$13,6 (34% tarifa de renta al 2006)
Utilidad	\$26,40

Se puede observar, entonces, una de las más importantes ventajas del producto. La utilidad disminuye, el pago de impuestos también, pero la bodega se va capitalizando. Ahora, al ejercer la opción de compra por \$20 millones, ese precio (valor histórico lo denominan los contadores) se incluye en el activo fijo y sobre este se calculan las depreciaciones y las valorizaciones.

Una primera conclusión es que el producto beneficia considerablemente a quienes declaran renta. Ese empresario que adquiere la bodega lo hace seguramente para que su negocio tenga más utilidades, provenientes de menores gastos, combinado con mayores ventas. El *leasing*

atenúa las utilidades, favorece el bolsillo del empresario y aprovecha la ventaja tributaria.



¿Qué beneficios tiene el *leasing*?

Se observó ya el primer beneficio, la ventaja tributaria. Pero, además, se pueden destacar otras ventajas del *leasing*:

- Puede tener una tasa de interés baja, particularmente si se utilizan mecanismos de redescuento.
- Es posible financiar hasta el 100% del activo.
- El mismo activo es la garantía, lo que de alguna manera cambia la óptica del análisis de crédito.
- Pueden considerarse periodos de gracia.
- Los cánones se llevan en su totalidad al gasto (intereses y capital).
- No se afecta el pasivo ni el activo, luego los indicadores financieros no varían.
- No se deprecian los activos ni se practica valorización mientras se ejerce la opción de compra.
- No se distrae capital propio en inversiones de activos fijos.
- Se aprovechan ventajas tributarias adicionales concedidas por el gobierno para fomentar la inversión. Tal es el caso del 40% del valor de las inversiones realizadas en activos fijos reales productivos. Una compra de maquinaria de \$100 millones por *leasing*, no sólo permite deducir el canon, sino \$40 millones adicionales por fortalecer la inversión productiva.
- El impuesto al patrimonio no se afecta porque no se incrementan los activos en el balance.



- La estructura financiera se mantiene para poder contratar endeudamiento con otras entidades para renglones que generen crecimiento.

¿Qué clases de *leasing* existen?



Son variadas las alternativas que se ofrecen por *leasing*. Se consideran a continuación las más comunes:



- **Leasing financiero:** es el tipo de contrato que se aplica sobre activos productivos y que tiene por condición que el arrendatario ejerza la opción de compra del activo. Se aprovecha la deducción del canon mensual, pero con una limitación: la puede realizar aquella empresa cuyo nivel de activos sea inferior a 610.000 UVT (unidad de valor tributario).
- **Leasing operativo:** se trata de un contrato que no implica opción de compra sobre el activo, es arrendamiento simple y le permite al empresario mantenerse al día en tecnología sin invertir recursos en ella. En el país se destacan ya algunas compañías de financiamiento comercial especializadas en el *leasing* operativo sobre computadores, vehículos y algunos tipos de maquinaria y equipo.
- **Leasing de importación:** es un tipo de *leasing* financiero, pero que implica importar el activo al país. Tiene la ventaja de poder incluir dentro del contrato de *leasing* el valor del equipo más los gastos de transporte, seguros, nacionalización y otros costos que se desprenden de la legalización de importaciones.
- **Leasing doméstico:** es el *leasing* financiero aplicado a un activo que se encuentra en plaza, es decir, en el país.

- ❶ **Leasing inmobiliario:** se realiza este tipo de *leasing* financiero sobre inmuebles como oficinas, bodegas, locales comerciales y terrenos principalmente. En general se trata de inmuebles que sean generadores de renta; por tanto, quien comprara por *leasing* una suite en un hotel de lujo con fines de arrendamiento, puede disfrutar de las ventajas del *leasing*.
- ❷ **Leasing de infraestructura:** son contratos que se llevan a cabo sobre obras o proyectos de infraestructura, sea con entidades del gobierno o con entidades privadas. Generalmente, se orientan al desarrollo de sectores o regiones especiales.
- ❸ **Leasing internacional:** se trata de operaciones de *leasing*, cuya compañía de arrendamiento está ubicada en el exterior y la CFC en Colombia actúa como intermediaria. Colabora con asesoramiento financiero y legal y facilita los giros al exterior correspondientes a los cánones. En ocasiones, las corporaciones financieras han colaborado con el manejo de este tipo de negocios internacionales.



¿Qué es el *factoring*?

El *factoring* es otra forma de obtención de recursos ofrecida por las compañías de financiamiento comercial. Sin embargo, no es patrimonio suyo exclusivamente. El producto hoy se ha hecho extensivo a bancos y corporaciones financieras. También existen hoy empresas no vigiladas por la Superintendencia Financiera que negocian facturas y otros derechos, beneficiando así la tesorería de los empresarios.

En esencia, es vender cartera. Ocasionalmente, las empresas se encuentran con falta de recursos para cubrir sus pasivos normales. Una forma de contar con liquidez sin aumentar el pasivo es vender la cartera que se tiene de los clientes. Así, simplemente se trasladan los recursos de la cartera a la caja.

El *factoring* es aplicable a facturas, cheques, actas de obras (en el caso de obras de ingeniería), contratos, y en general, derechos provenientes de la venta de productos o servicios expresados en documentos negociables.

El producto opera de la siguiente forma.

Ejemplo



Panificadora La Única vende todas las semanas sus productos a los Almacenes de Cadena El Magnífico. Para comprar sus materias primas la panificadora requiere recursos y descuenta o negocia algunas facturas a cargo de la cadena de almacenes. Endosa las facturas a una compañía de *factoring* y recibe un porcentaje sobre el valor de los documentos negociados. Puede recibir entre el 70% y el 90%.

Nunca recibirá el 100% pues la compañía de *factoring* sabe que cuando paguen las facturas se genera una retención en la fuente y, además, pueden descontar otros conceptos, como por ejemplo descuentos, devoluciones u otros. Luego, al vencimiento de las facturas, Almacenes de Cadena El Magnífico paga a la compañía de *factoring*. Esta recibe los pagos y cobra unos intereses a la panificadora sobre el dinero que le entregó en días pasados sobre las facturas (es su ganancia). Liquidada los intereses correspondientes al tiempo transcurrido desde el momento del giro a la panificadora (cuando se descontaron o negociaron las facturas) hasta el momento de pago del

cliente (Almacenes de Cadena El Magnífico). Después del pago que hizo la cadena de almacenes, sobre éste la compañía de *factoring* resta el valor de los intereses ya liquidados y el dinero que en días pasados giró como descuento a la panificadora (monto que pudo estar entre el 70% y el 90% del total de las facturas). La diferencia, si sobró dinero, la gira a Panificadora La Única.

Generalmente, las entidades que descuentan facturas evalúan el cliente que debe pagar y, dependiendo del riesgo que pueda representar y del tipo de producto o servicio que respalda la factura, decide qué porcentaje sobre el valor de la factura descuenta. Deja un porcentaje de reserva para prever descuentos financieros o comerciales, devoluciones de mercancía, descuentos o cualquier tipo de descuento que hayan acordado vendedor y comprador.

La ventaja más importante es que la Panificadora factura a 30 días, pero al día siguiente puede ir a negociar las facturas anticipándose 29 días en su periodo de cobro y alcanzando más rápido la liquidez.

Puede pasar una de dos cosas: que Compañía de *factoring* descunte las facturas y cobre a Almacenes de Cadena El Magnífico. Si la cadena de almacenes no paga, la compañía de *factoring* asume el riesgo. A esta operación de *factoring* se le denomina **sin recurso**. Sin embargo, si la compañía de *factoring* decide que si la cadena de almacenes no paga, lo hace quien emitió la factura, es decir, la panificadora. Este negocio se llama **con recurso**.

El negocio puede hacerse un poco más complejo si se quiere. Por ejemplo: la factura de la panificadora es a 30 días. La descuenta al día siguiente. El día 30, la cadena de almacenes debe pagar. Pero, por acuerdo de las partes, la cadena de almacenes puede tener un plazo adicional



de 15 días y este plazo es por cuenta de la compañía de factoring. Surge otro beneficio del producto, la posibilidad de extender el plazo al cliente pagador final, para que sus 30 días de plazo pasen a ser 45.

Algunas ventajas del *factoring*: mejora la liquidez al anticipar los ingresos, se pueden prepagar obligaciones y en general mejorar el funcionamiento del flujo de caja, mejorar la presencia en el mercado y los indicadores de rotación de cartera. Adicional, la empresa se fondea, obtiene recursos y no aumenta sus pasivos. Igualmente, disminuye cargas administrativas relacionadas con el cobro y control de la cartera, pues generalmente, las compañías de *factoring* hacen el control de la maduración de la cartera.



Otras fuentes y apoyos

Continuando con el análisis de las entidades de crédito que facilitan recursos, conviene recordar que recientemente comenzaron a tener protagonismo otras entidades distintas de las vigiladas por la Superintendencia Financiera. Son las ONG y algunas otras entidades con inversión privada que deciden apoyar al renglón empresarial, tal es el caso de algunas compañías dedicadas al negocio del *factoring*.

Pero igualmente, hay organizaciones que encontraron su orientación en la filosofía del Banco de la Mujer o el Banco de los Pobres, y fundaron entidades con derivaciones de estos nombres (nombres semejantes o parecidos). Se dedican a prestar recursos tanto a hombres como a mujeres cabeza de familia. Son importantes soluciones de microcrédito, para iniciar negocio o fortalecerlo cuando existe uno en marcha.

Enseguida se contemplan otros elementos y opciones que apoyan la creación y el fortalecimiento de empresas.

Capital de riesgo y sus modalidades

Una empresa aumenta su valor en la medida en que es capaz de generar dinero y utilidades a través del desarrollo de su objeto social, es decir, llevando a cabo la actividad para la que fue creada. Esta tarea se logra con una adecuada combinación de esfuerzos que permita que todos los recursos de la empresa se aprovechen y generen su máximo aporte a los resultados del negocio.

En muchas ocasiones, llevar a cabo este propósito puede requerir el aporte de inversionistas temporales que con su dinero faciliten la gestión de empresas nacientes o que busquen consolidarse, complementando así sus propios recursos para estar a la vanguardia del mercado, para superar a la competencia y para lograr el desarrollo más rápido de lo que se pudiera lograr si no se cuenta con estos recursos.

Estas inversiones suelen hacerse en empresas con proyectos interesantes que ofrecen altas rentabilidades –superiores a las inversiones normales como en CDT, cuentas de ahorros e inversiones fiduciarias, donde la rentabilidad no supera hoy el 9%–, que se ubican en sectores promisorios de la economía y que se preocupan por la innovación y el desarrollo tecnológico. La rentabilidad puede superar en el doble, el triple o más respecto de la que se obtiene en las inversiones citadas antes. Todo depende del sector y su evolución, y más aun, del desempeño de la empresa dentro de él. En el papel (proyecciones iniciales), las rentabilidades pueden ser del 30% o más. Pero sólo buenos planes de empresa, acompañados de adecuado funcionamiento de



la empresa y medidas de control, pueden garantizar las rentabilidades planeadas.

Todos esos elementos unidos, hacen atractiva la inyección de capital de un inversionista temporal, que espera que el negocio funcione y resulte tan positivo como se pronostica o se imagina en un principio. Un inversionista de esta naturaleza, sea persona natural o jurídica, busca aportar su dinero para apoyar el plan estratégico del negocio, espera a que madure la inversión y, posteriormente, se retira con un beneficio económico previamente acordado. Las

inversiones suelen ser de mediano o largo plazo, es decir, entre dos y cinco años, o más, dependiendo de la maduración del plan de inversión.



Para su operación, generalmente los inversionistas aportan su dinero a través de entidades especializadas en la administración de capitales de riesgo. Se denominan también fondos de capital de riesgo. Éstos cuentan con personal especializado en inversiones y riesgo, conocedores de los sectores promisorios de la economía del país y con acceso a información sobre proyectos de interés para su perfil de inversionista.

Al analizar conceptos más profundos sobre los elementos de capital de riesgo, se encuentra que éste puede tener varias modalidades. Hay varios autores y fuentes que coinciden con este punto. Por ejemplo, Colciencias en su página institucional www.colciencias.gov.co, hace referencia, citando a Guitián, 1997 a las siguientes:

Capital semilla (Seed money): define los recursos destinados a proyectos en su estado o etapa de plan de negocios.

Capital inicial (*Start up financing*): incorpora los recursos que permiten iniciar el desarrollo del plan de negocio.

Capital de crecimiento (*Growth financing*): aquellos recursos que permiten dar inercia al crecimiento del negocio, con desarrollo sostenible.

Capital de Consolidación (*Establishment financing*): los recursos que permiten arraigar y vigorizar el funcionamiento de la empresa. Se apunta a la estabilidad en el mercado.

Capital de riesgo compartido (*Joint ventures*): los recursos que se destinan a comprar empresas o parte de ellas.

La enciclopedia de la **Wikimedia Foundation, Inc.**, www.wikipedia.org, en relación con el tema asegura que el capital semilla es el que se orienta a colaborar con la germinación de un proyecto innovador. Al tiempo, considera que la inversión en las primeras etapas de desarrollo de un emprendimiento se puede denominar capital de iniciativa o de empresa (venture capital), que corresponde a invertir en empresas con maduración de entre cinco y siete años.



¿Qué entidades ofrecen capital de riesgo?

En Colombia, la figura de las entidades o fondos de capital de riesgo intenta imponerse. Es un medio efectivo para financiar empresas, además de los mecanismos del sector financiero. Sin embargo, su desarrollo ha estado lento a pesar de la dinámica que puede desarrollar, como complemento de las fuentes tradicionales de financiación.

En el año 2006, se estableció en el país el Fondo de Capital de Riesgo de Apoyo para las Pequeñas y Medianas Empresas (Pyme). El fondo, que es de naturaleza privada y

orientado a apoyar el desarrollo de las Pyme en Colombia, se conformó en principio por el Gobierno de Estados Unidos a través de su Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID), el Fondo Suizo de Inversiones para los Mercados Emergentes, la Compañía Belga de Inversiones para los Países en Desarrollo, Suramericana de Seguros, Seguros Bolívar, Colfondos, Protección y Porvenir.

Por otra parte, existe el programa Colombia Capital, creado como herramienta de apoyo a la mediana empresa colombiana. Este programa lo adelanta el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en asocio con la Bolsa de Valores de Colombia.



Se pretende desarrollar el mercado de capitales (direccionamiento del ahorro privado a través de operaciones de compra y venta de acciones y otros títulos valores) proporcionando a las empresas fuentes alternativas de financiación que permitan el desarrollo y la ejecución de proyectos, planes de expansión y estructuración financiera, entre otros.

La Cámara de Comercio de Bogotá es uno de los actores importantes en el programa, pues en este caso, participa en el desarrollo de la región apoyando a empresarios Pyme en la búsqueda de acceso a financiamiento, ya que éste es uno de los obstáculos más importantes para el desarrollo de las empresas.

Otro fondo de capital de riesgo es el Fondo Petrolero Colombiano, administrado por **Latin America Enterprise Fund Managers LAEFM**, creado para apoyar proyectos de exploración y explotación de petróleo en Colombia, adelantados por pequeñas y medianas empresas, tanto nacionales como extranjeras. La idea inicial del fondo es invertir el 70% del capital en proyectos exploratorios y el

restante 30% en iniciativas de producción. Con este fondo se desea encaminar esfuerzos para estimular la inversión en el sector de los hidrocarburos.

No menos importante ha sido el desempeño del programa MIDAS-USAID. Este programa lo apoya la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional USAID, principal agencia gubernamental encargada de colaborar y proporcionar asistencia social, económica y humanitaria en el país del norte. MIDAS corresponde a la sigla de Más Inversión para el Desarrollo Alternativo Sostenible y busca generar fuentes de ingreso y empleo para el sector privado, además de fomentar el crecimiento económico y la competitividad del sector productivo del país.

El programa MIDAS-USAID apoya la realización de proyectos a todo tipo de empresas colombianas, de cualquier tamaño, dirigidas a generar y estructurar esfuerzos que permitan mejorar la productividad y la competitividad en el ofrecimiento de productos o servicios (cadenas de valor). Con su apoyo, el programa ofrece el 50% del costo del proyecto para actividades como asistencia técnica, consultoría o acompañamiento empresarial que conduzcan al fortalecimiento de las empresas en materia de innovación, finanzas, mercadeo, producción, procesos, tecnologías, estrategias y recursos humanos, entre otros. Para mayor información sobre el desarrollo del programa se puede visitar la página www.midas.org.co.



Colciencias maneja igualmente el concepto de fondos de capital de riesgo para fortalecer empresas. Uno de los programas más importantes en este sentido es el denominado Fomento a la Inversión en Empresas de Base Tecnológica e Innovadoras (FINBATEC), llevado a cabo en convenio con el BID. El programa busca apoyar el

desarrollo de Empresas de Base Tecnológica e Innovadoras (EBTI) desde su concepción inicial o idea de negocio, su crecimiento y expansión; hasta la consolidación de la empresa dentro del mercado. Fomenta no sólo la creación o fortalecimiento de las empresas EBTI, sino la inversión en estas, con capitalistas que decidan acompañar el avance de las empresas en sus diferentes momentos: desarrollo inicial de la idea; investigación y desarrollo; desarrollo inicial (constitución de empresa e iniciación en el mercado); crecimiento y expansión; y consolidación de la empresa. Estas cinco etapas se tratan en el documento elaborado

por Colciencias en octubre de 2007 denominado **“Las empresas de base tecnológica e innovadoras y su relación con los fondos de inversión en capital”**.



En este mismo documento se profundiza en los elementos y tipos de capital de riesgo. También allí se definen las actividades de las empresas EBTI y se destacan dentro de las más importantes: la biotecnología, las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), las tecnologías de la energía, los nuevos materiales, la química fina, la medicina, la nanotecnología, la mecatrónica, las actividades relacionadas con medios y entretenimiento, el diseño industrial y, en general, todas aquellas innovaciones y nuevas tecnologías aplicadas a sectores tradicionales como el de alimentos, la construcción, los textiles y confecciones, los cueros y la marroquinería, el sector agropecuario y el de servicios.

Para mayor información sobre este programa se puede consultar la página **www.finbatec.org**.

Por otra parte, existe además un fondo administrado por la Fundación Coomeva, **www.coomeva.com.co** y **www.financiera.coomeva.com.co**, que busca apoyar

la creación y el fortalecimiento de las empresas de los asociados, por un tiempo cercano a los 36 meses, es decir, de mediano plazo.

Como éste hay algunos pocos fondos privados similares que buscan apoyar a las pyme. En realidad son pocos en Colombia, lo que frente a un ambiente globalizado puede ser una desventaja desde el orden de la financiación empresarial, pues no todos los empresarios pueden acceder al sector financiero o los plazos y condiciones de las líneas de crédito normales no se ajustan al de desarrollo de los planes empresariales.

De acuerdo con la nota de la Fundación Corona publicada el 22 de diciembre de 2006 en Universia Colombia www.universia.net.co, un estudio elaborado por Hugo Mantis demostró que cerca del 80% de los emprendedores latinoamericanos emprenden empresa con sus propios recursos. Así mismo, del mismo estudio se obtuvo que menos de 40% de los emprendedores utilizaron crédito bancario y tan sólo 5% acudieron a inversionistas privados y a fondos de capital de riesgo.



Esto evidencia, de alguna manera, cómo en América Latina los fondos de capital de riesgo no se utilizan comúnmente como fuentes de financiación empresarial. Colombia no es excepción y puede traducirse en desventajas competitivas frente a los tratados de libre comercio.

Por otra parte, para complementar el panorama de entidades que forman parte de las entidades que manejan capital de riesgo, conviene considerar la figura de los **ángeles inversionistas**. Corresponde a personas naturales o jurídicas que desean apoyar o promover una idea

empresarial y hacer parte de un buen negocio. Aportan su capital en dinero cuando una empresa está en sus etapas de iniciación y lo hacen de forma directa, sin intermediarios. Generalmente, son personas o empresas cercanas a quienes tienen o han concebido la idea de negocio (amigos, familiares, conocidos), y en muchas ocasiones, además del dinero aportan sus conocimientos y experiencia en los negocios, elemento que facilita el arranque y posible consolidación de la empresa naciente.

Capital semilla



En ocasiones, iniciar una empresa es algo difícil, pues generar ideas aparentemente es sencillo, pero cristalizarlas o llevarlas a la realidad es complicado, en especial si no se cuenta con los recursos económicos necesarios.

Por esta razón, desde hace varios años, se ha desarrollado el concepto de capital semilla como modalidad del capital de riesgo y, generalmente, asociado a entidades del gobierno. Éste busca facilitar la iniciación de empresas, con preferencia de aquellas que demuestran viabilidad, éxito, competitividad, rentabilidad y sostenibilidad. Se pretende que los proyectos que se desarrollen tengan un impacto significativo en la zona donde se lleven a cabo, con alguna preferencia en el desarrollo económico, el incremento del empleo, la productividad, la competitividad e, incluso, el apoyo a determinadas poblaciones vulnerables o desplazadas.

Aunque los recursos normalmente se destinan para iniciación de empresas, el concepto también es aplicable al arranque o fortalecimiento de un negocio que ya existe.

En ambos casos, iniciación o consolidación, la innovación y el desarrollo tecnológico son elementos de evaluación importantes a la hora de considerar un aporte de capital semilla. Se espera que una empresa tenga oportunidades de crecimiento comercial al ofrecer un producto o servicio que no existe en el mercado o al incorporar nuevas tecnologías para la producción. También se pretende que tecnologías existentes tengan aplicaciones diferentes a las que se suelen aplicar.

El capital semilla lo conforman aquellos recursos que demanda una actividad que se inicia o se consolida para funcionar. Es la inversión requerida para cubrir los costos de la creación de la empresa, la adquisición de activos (como maquinaria, equipo, vehículos o inmuebles) y el capital necesario para comprar materias primas, transformarlas en inventarios y financiar la cartera (facturación a plazos de los clientes), hasta que se logra el cubrimiento de los costos y gastos relacionados con la operación, lo que algunos conocedores llaman punto de equilibrio, donde se cubren todos los costos fijos totales con los ingresos que se reciben de las ventas. A partir del punto de equilibrio, se supone que la empresa tiene el músculo financiero necesario para lograr su estabilidad.



Se considera que los recursos obtenidos como capital semilla, por lo general, no son reembolsables, es decir, no se pagan. Cuando se apoya un plan de negocio con este capital, se espera que se desarrolle dentro de lo estimado inicialmente; se aplican indicadores de gestión, es decir, herramientas para validar que los resultados obtenidos correspondan con los esperados, estimados o proyectados en principio. Si no hay resultados positivos, el empresario o empresarios deben devolver los recursos cancelando, incluso, intereses.

Puede suceder también que deban reembolsar o pagar los recursos cuando no se tienen en cuenta las políticas, exigencias y orientaciones de la entidad que apoya con capital semilla, o cuando el empresario obtiene otros recursos de fuente distinta para cubrir las mismas necesidades.

Los recursos para capital semilla se pueden entregar en efectivo o en especie, dependiendo de las necesidades específicas de una región o de una población vulnerable. En este segundo caso, por ejemplo, se pueden considerar animales, herramientas de labranza, fertilizantes, semillas, tierras o maquinaria y equipo.



¿Qué entidades ofrecen capital semilla?



En Colombia, la entidad que por excelencia apoya a los emprendedores con capital semilla es el SENA, www.sena.gov.co, a través del Fondo Emprender, www.fondoemprender.com, cuyos recursos para esta labor administra el Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo (FONADE) www.fonade.gov.co.

Además del SENA y de las incubadoras asociadas a la institución, hay varias entidades que colaboran con la promoción de estos recursos a emprendedores, dentro de las que se cuentan entidades educativas y las cámaras de comercio del país.

El grupo Bavaria, www.grupobavaria.com, tiene un programa denominado Destapa Futuro, mediante el cual entrega capital semilla para la creación de nuevos negocios y empleos en todo el país. El programa adjudica planes de negocio y ofrece entrenamiento para adelantar empresa.

El Instituto Colombiano de Desarrollo Rural (INCODER), www.incoder.gov.co desde hace tiempo canaliza recursos

del Gobierno para apoyar con capital semilla a campesinos de diferentes regiones del país. Algunos de los recursos los ha ofrecido en especie, como animales (novillas, toros), tierras, insumos, semillas, herramientas de labranza y fertilizantes.

Muchas entidades educativas, cajas de compensación, entidades privadas y públicas propenden por la construcción de mecanismos para ofrecer, en las distintas regiones, recursos para capital semilla. Lo hacen mediante aportes provenientes, muchas veces, de capitales de riesgo que pretenden fortalecer los planes de empresa y desarrollar empresas competitivas.

Recursos de cofinanciación

Financiar la iniciación de una empresa, sus primeras etapas o su consolidación exige, en la gran mayoría de los casos, no sólo un esfuerzo humano y estratégico importante, sino también uno económico. El dinero es necesario para impulsar el crecimiento y desarrollo de los negocios; y al tiempo, cuando no se cuenta con él, es factor que pone freno a las ideas vanguardistas y al progreso en general.

Nuestro país requiere fortalecer a las Mipyme. Son esencia del desarrollo de la economía de las diferentes regiones. El gobierno siente este propósito y por esta razón busca ofrecer recursos para apoyar las actividades empresariales tendientes a mejorar su desempeño. Este es el origen de los recursos de cofinanciación.



¿Qué son recursos de cofinanciación?

Los recursos de cofinanciación son aquellos que puede obtener una persona natural o jurídica, sobre la base de un programa o proyecto elaborado, lógico, que demuestra viabilidad, rentabilidad, productividad y sostenibilidad.

Estos recursos tienen una característica especial: no son reembolsables por parte de quien los recibe, en la medida en que el proyecto se lleve a cabo dentro de lo planteado inicialmente y genere los resultados esperados.

Luego, la definición lleva a pensar que es un dinero que se recibe y da fortaleza a un negocio. Si todo sale bien, no se paga, no se devuelve. Mejor, se queda en la empresa incrementando la estabilidad del proyecto y garantizando su perdurabilidad.

¿Qué entidades ofrecen recursos de cofinanciación?



Para financiar su negocio con recursos de cofinanciación, el empresario puede acudir a varias entidades. Se consideran dentro de ellas: el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, www.mincomecio.gov.co; Colciencias, www.colciencias.gov.co; Fundes, www.fundes.org; Fonade –que además de sus recursos normales administra el Fondo Emprender del Sena– y Acopi, www.acopi.org.co, entre otras.

Para mayor información ver **Anexo No. 03 y Anexo No. 04.**



Herramientas que facilitan la consecución de crédito

Se consideran ahora algunas herramientas que son útiles en la presentación de solicitudes de crédito. No son sólo el plan de negocio, el plan financiero y la adecuada presentación cualitativa y cuantitativa. Hay elementos que colaboran con el 'enamoramamiento' de la entidad financiera. Se trata de las garantías.



¿Qué son las garantías?

Son elementos que colaboran con la disminución del riesgo crediticio, que mitigan en parte el conflicto de prestar. Una garantía es una especie de seguro que hace que un buen crédito se convierta en mejor. Pero a diferencia, un crédito malo, sin planeación, sin estructura, sin claridad de flujo de caja, por la garantía no se convierte en crédito bueno. Las financiaciones se planean para pagarlas con la caja del negocio, no con los activos que se comprometan o garanticen el crédito.



¿Cuáles garantías existen?

Se pueden reconocer dos tipos de garantía: la **personal y la real**. Cuando se habla de garantía personal se concluye que la firma de una persona natural o jurídica respalda los créditos. Es un compromiso que se expresa por la firma de los contratos o pagarés. Quien firma como avalista o codeudor

se responsabiliza en los mismos términos en que lo hace el deudor principal. En caso de incumplimientos, responde por la deuda, los intereses corrientes, los moratorios y los costos asociados al cobro prejurídico y jurídico.

Por su parte, una garantía real implica el compromiso o reserva de un activo de los deudores a favor de la entidad crediticia. Se habla, entonces, de la hipoteca de inmuebles como fincas, casas, apartamentos, bodegas, locales, oficinas, consultorios o terrenos.

Clasifican en este género las pignoraciones de maquinaria, equipo y vehículos. Están comprometidos y no se pueden negociar, pues, tienen reserva de dominio; es decir, no se pueden comercializar o comprometer libremente, ya que garantiza una obligación de crédito; sin embargo, la tenencia y uso la conserva el deudor. Dentro de las pignoraciones hay una modalidad que se desprende de ciertos derechos que tienen los deudores. Algunos, entonces, en el momento de solicitar crédito ofrecen pignoración de rentas, que son ingresos o derechos económicos que se originan por el desarrollo de un contrato comercial. Las rentas se van realizando y se aplican a las deudas, de manera que se cancelan y la diferencia la gira o entrega al deudor la entidad financiera.

Otra modalidad interesante de garantía son las fuentes de pago. Son títulos valores como cheques, facturas o títulos de CDT u otra inversión, que se dejan a disposición de la entidad financiera para que, cuando venzan, el producto (capital e intereses) se aplique a la deuda y, de existir saldos a favor del deudor, la entidad los entrega.

Dependiendo del tipo de entidad financiera, de su filosofía y de cómo manejan el riesgo, es posible encontrar otro tipo de garantía de amplia aceptación en las entidades de crédito. Es la que pueden ofrecer el Fondo Nacional de Garantías www.fng.gov.co y el Fondo Agrario de Garantías, www.finagro.com.co.



¿Qué es el Fondo Nacional de Garantías?

El Fondo Nacional de Garantías (FNG) es una entidad del Gobierno Nacional que facilita el acceso al crédito a las Mipyme del país a través del otorgamiento de garantías. Es un respaldo que puede ofrecer el empresario que desee acceder a crédito cuando no posee suficiente respaldo patrimonial.

Mediante el pago de una comisión, el solicitante de crédito puede tener una porción de su crédito garantizada ante un intermediario financiero.



Ejemplo

Un empresario posee una pequeña ferretería y desea adquirir un microcrédito de un millón de pesos. No tiene suficiente respaldo patrimonial, no posee vehículos o maquinaria para pignorar ni cuenta con fuente alguna de pago. Tampoco tiene un codeudor que lo avale o respalde.

Ofrece, entonces, la garantía del FNG. La entidad crediticia la acepta porque cumple con los demás parámetros establecidos por la entidad para otorgar crédito. El empresario paga un pequeño costo por el derecho a utilizar la garantía (generalmente, por debajo del 2% calculado sobre el valor del crédito) y recibe su desembolso. La garantía cubre el 50% del capital o valor del crédito.

Si el empresario tiene dificultades para pagar, naturalmente, la entidad debe cobrar la deuda. Aquí es donde opera la garantía, pues, la entidad hace efectiva

la garantía ante el FNG y recupera el 50% de la deuda pendiente. El empresario responde por el 50% restante.

El FNG respalda un gran número de líneas de crédito y con la gran mayoría de las entidades crediticias. Garantizan obligaciones o créditos para: capital de trabajo, capitalización empresarial, adquisición de activos fijos, creación de empresas, proyectos de Colciencias, vivienda de interés social, educación, desarrollo tecnológico, investigación y operaciones de *leasing*, entre otros. Divide su portafolio en cuatro grandes grupos: línea empresarial automática, línea

empresarial individual, línea educativa, línea de vivienda de interés social y línea institucional (garantías que se otorgan a favor de establecimientos de crédito como: cooperativas, cajas de compensación familiar, fondos de empleados, asociaciones, corporaciones y fundaciones). En esto vale aclarar que el FNG tiene con las entidades financieras dos modalidades de garantía: una automática, que permite a la entidad de crédito garantizar algunas modalidades de crédito dentro del cupo que le ha asignado el FNG, y otra semiautomática, que aplica para algunas líneas de crédito donde el FNG da primero su visto bueno a la operación de crédito que desea garantizar la entidad financiera y, posteriormente, se legaliza la garantía. Para mayor información sobre el

punto, se puede visitar la página web del FNG o investigar con la entidad financiera que escoja el empresario.

El FNG no garantiza operaciones relacionadas con el sector agropecuario, pues, para éste existe un fondo especializado en el ramo (FAG).

Utilizar esta garantía facilita el acceso a crédito, ya que el sector financiero ve en el FNG una garantía idónea, calificada, muy segura y más eficiente que las pignoraciones o las hipotecas. Se utiliza en operaciones de redescuento



y en operaciones que desembolsan los intermediarios financieros con recursos propios, excepto en Finagro, www.finagro.com.co

La garantía tampoco ampara los créditos de consumo (excepto los educativos), los sobregiros, las operaciones con plazo de pago inferior a 30 días y los créditos para la gran empresa (más de 30.000 smmlv).

Para observar los costos, cubrimientos y los diferentes tipos de garantías que trabaja el FNG, conviene visitar www.fng.gov.co



¿Qué es Fondo Agropecuario de Garantías?

El Fondo Agropecuario de Garantías (FAG) cumple las mismas funciones que el FNG, pero tiene su especialidad en el apoyo a los productores, sean personas naturales o jurídicas que obtengan préstamos para ejecutar proyectos de fomento y desarrollo agropecuario y rural, con recursos redescontados a través de Finagro.

Igual que el FNG, esta garantía la pueden utilizar aquellos usuarios de crédito de las líneas de redescuento de Finagro, que no disponen de respaldo patrimonial o cuyas garantías no son suficientes, de acuerdo con las políticas de riesgo que maneja cada entidad.

Para tomar los créditos de Finagro y para cubrir sus créditos con el respaldo del FAG, los productores beneficiarios se clasifican en: pequeños productores, medianos productores, grandes productores, alianzas estratégicas, usuarios de créditos asociativos y labores de agricultura por contrato.



Los usuarios de esta garantía también pagan un pequeño costo por su respaldo. Dependiendo del plazo, el destino y el tipo de beneficiario, existen tarifas y porcentajes de cubrimiento. Para mayor información se puede visitar la página www.finagro.com.co

El FAG tiene algunas limitaciones para respaldar operaciones de crédito. En esto se encuentran: créditos para compra de vivienda de interés social rural, creación, compra y capitalización de empresas, y la compra de tierra para uso agropecuario.



¿Cómo asociar los servicios fiduciarios al crédito?



Las entidades fiduciarias tienen una gran trayectoria en nuestro país y en el mundo entero. Están orientadas y fundamentadas en la **confianza**, pues, en el negocio fiduciario, se establece que una persona **entrega** sus bienes o parte de ellos a estas entidades para que los administren con un fin específico. Son innumerables los negocios fiduciarios que se pueden encontrar.

Algunos ejemplos: entregar dinero para que sea invertido y se generen utilidades; entregar dinero para invertirlo durante varios años y, una vez el hijo termine el bachillerato, el producto de ese ahorro y sus utilidades se usen en el pago de los semestres universitarios y en la manutención del joven; se entrega una casa para que la fiduciaria la administre, la arriende o explote comercialmente, de forma que sus utilidades tengan un fin específico o sean parte de un ahorro. También se da el caso del empresario que prefiere estar trabajando en la calle, visitando a sus clientes y decide pedirle a la fiduciaria que le maneje la cartera de sus clientes y con el recaudo le

pague las deudas; es lo que se denomina gerente financiero calificado.

Y qué decir de un negocio fiduciario particular: un grupo de hinchas de un equipo de fútbol de cierta capital colombiana, que compuso un himno para cantar cuando su equipo sea campeón. Llevaron el himno a la entidad fiduciaria para tenerlo en custodia hasta que fuera el momento y por ello pagan un costo anual. Tristemente, han pagado ese costo durante casi 20 años.

Todo esto ejemplifica cómo es de importante la figura de una fiduciaria en una sociedad. Pero desde el punto de vista del crédito, el apoyo resulta aun más interesante. Puede observarse que todos los ejemplos anteriores podrían estar dentro de los denominados encargos fiduciarios, donde el cliente de la fiduciaria conserva la propiedad, pero ella lo administra.

Para los créditos se utilizan otras tipologías de contratos, como la denominada fiducia mercantil. Aquí el cliente transfiere la propiedad del bien; es decir, se desprende de la propiedad y, en virtud del contrato, ya no es el dueño. Esta figura que resulta tan práctica se utiliza como fiducia en garantía o respaldo de obligaciones para entidades financieras o incluso para terceros. Enseguida se observa cómo funciona, desde la óptica del crédito.



¿Qué es un patrimonio autónomo y qué ventajas tiene?

Un patrimonio autónomo es el que se conforma con los bienes de un cliente que desea adquirir crédito. Tiene figura jurídica propia, existe, y en nada tiene que ver con los

bienes o el patrimonio de la entidad fiduciaria. Un ejemplo: el empresario que requiere de \$50 millones para capital de trabajo y quiere ofrecer su bodega como garantía al banco. La bodega vale \$150 millones. La hipoteca es una posibilidad. Se firma escritura de hipoteca, pero el bien queda limitado o amarrado a una sola entidad financiera. ¿Qué tal si más adelante el empresario requiere más dinero y el banco no considera oportuno prestarle? La garantía estaría limitada y, difícilmente, se podría comprometer con otra entidad, por ejemplo con hipoteca en segundo grado. Entonces, vendría el dolor del empresario: \$50 millones —o menos si ha venido pagando— de crédito respaldados con un inmueble que vale tres veces más.



Una respuesta efectiva es la fiducia mercantil, donde el empresario podrá firmar una escritura trasladando la propiedad del inmueble a un patrimonio autónomo. Éste tiene la propiedad del inmueble, pero el empresario puede estar tranquilo, la bodega no se le pierde. Aunque en escrituras no esté a su nombre, hay de por medio un contrato fiduciario que indica que el patrimonio autónomo recibió la propiedad del inmueble y, en cuanto el contrato termine, la propiedad vuelve a manos del empresario. Con esa garantía ahora podrá trabajar en la consecución de crédito, incluso, con varias entidades. La transferencia de la propiedad es necesaria para garantizar a las entidades financieras que el inmueble no lo compromete el empresario como pudiera venirle en gana.

Otra ventaja del patrimonio autónomo es que al tener figura jurídica propia y contabilidad propia, no tiene relación con los activos y demás bienes de la sociedad fiduciaria y, si ésta llegara a ser embargada, o se quebrara o liquidara, la bodega del empresario no correría peligro alguno: la propiedad es del patrimonio autónomo no de la fiduciaria.

Con la figura el empresario puede, entonces, garantizar el crédito por \$ 50 millones con el banco XX. Luego, tomar otro crédito de \$20 millones con la cooperativa ZZ. Al final del año podrá abastecerse de materias primas y pedir un cupo de \$20 millones a la compañía de financiamiento comercial BB. Incluso pudiera pasar que el patrimonio también fuera garantía de un proveedor DD que despachará al empresario materias primas por \$15 millones y requiere respaldo. En todos los casos la entidad fiduciaria, por existencia del patrimonio autónomo, garantizará las obligaciones y expedirá a cada acreedor un certificado donde consta el monto que se está garantizando. Si el empresario no pudiera pagar sus deudas, luego de agotar varias instancias la fiduciaria vendería la bodega y, con el resultado, pagaría a cada acreedor. Si sobra dinero, se lo retorna al empresario.

Esa figura no es sólo aplicable a los inmuebles. Se puede hacer con facturas, donde el patrimonio maneja el recaudo de la cartera de los clientes del empresario y paga a cada acreedor financiero. Igual cuando hay excedente de dinero, se le entrega al empresario.

Todo tipo de flujos de dinero es susceptible de comprometerse a través del patrimonio autónomo, para garantizar obligaciones con el sector financiero: unos certificados de depósito a término, rentas de arriendos, ventas, recaudos, anticipos de contratos, entre otros, donde el dinero que recibe el patrimonio cubre las deudas garantizadas y entrega los saldos al empresario. Cada acreedor tiene siempre su certificado de garantía.

En verdad, es una figura atractiva y dinámica; en ocasiones, más práctica y más fácil de realizar que pignorar o hipotecar. Por tanto, y estando de por medio una entidad que genera confianza, el sector financiero gusta y acepta los patrimonios autónomos y el contrato de fiducia mercantil como una buena garantía de respaldo al cubrimiento de los créditos.



Entidades especiales que brindan apoyo al momento de buscar recursos financieros

Se observarán ahora algunas entidades especiales que colaboran con la consecución de recursos para financiar la empresa. Un factor que limita la financiación de negocios radica en la especialización, los plazos y las tasas de interés. Cada negocio tiene sus propias características y eso obliga a contar con diferentes mecanismos de financiación.

¿Qué es cartera de fomento y por qué se habla de banca de segundo piso?



Un empresario propietario de una panadería requiere recursos para capital de trabajo. Necesita más materias primas para vender más. Al conseguir un crédito, podría tomarlo a corto plazo, pues, en alto porcentaje, las ventas del negocio son de contado. Todos los días tiene dinero y le basta ser organizado para que de las ventas diarias pueda apropiarse el pago del crédito con sus intereses. Otra cosa distinta sería si requiriera recursos para montar un nuevo punto de venta, ya que organizar toda la infraestructura, acreditar el negocio y llevarlo incluso a su punto de equilibrio tomaría varios meses. La inversión se recupera en largo tiempo e, igualmente, el crédito que pudiera utilizar para montar el nuevo punto debe cancelarse en varios meses. Es necesario pensar en créditos de mediano plazo.

Existe otro empresario con algunas hectáreas para cultivar y desea producir aguacate. Preparar el terreno, acondicionar el campo, sembrar, cuidar y esperar a que el cultivo pueda explotarse comercialmente, lleva varios años. Si piensa financiar el proyecto, será necesario que tome un crédito de redescuento, a largo plazo y, preferiblemente, con periodo de gracia.

Estos ejemplos sirven para ilustrar que los negocios son diferentes y que su desarrollo es distinto uno de otro. Por esto, el gobierno destina recursos para financiar diversos sectores de la economía que faciliten su crecimiento, desarrollo y proyección. Son dineros representados en crédito que, puestos en manos de los empresarios, generan mayor riqueza, puesto que las condiciones de tasa, plazo y otros beneficios colaboran con el impulso de actividades que, usualmente, sería difícil llevar a cabo con créditos normales.

En otras palabras, se habla de la **cartera de fomento**, orientada a fortalecer sectores de la economía nacional con dineros para capital de trabajo, infraestructura, adecuación, investigación y reestructuración de pasivos, entre otros. Así el Gobierno propicia el crecimiento de sectores emergentes (que comienzan a sobresalir) y promisorios (prometedores), además de buscar consolidar aquellos que ya aportan de forma importante al progreso del país.

El Gobierno Nacional cuenta, desde hace varias décadas, con entidades que colaboran con el crédito de fomento y con actividades cuya finalidad es apoyar a sectores productivos y ofrecer servicios de fomento especializado dirigido a empresarios de diferentes renglones de la economía.



Se puede destacar entre ellas:

- Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. (Bancoldex) www.bancoldex.com
- Financiera de Desarrollo Territorial S.A. (Findeter) www.findeter.gov.co
- Financiera Energética Nacional S.A. (FEN) www.fen.gov.co
- Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (FINAGRO) www.finagro.com.co
- Instituto Colombiano de Crédito Educativo y Estudios Técnicos en el Exterior (Icetex) www.icetex.gov.co
- Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo (Fonade) www.fonade.gov.co
- Fondo de Garantías de Instituciones Financieras (Fogafin) www.fogafin.gov.co
- Fondo Nacional de Ahorro (FNA) www.fng.gov.co
- Fondo de Garantías de Entidades Cooperativas (Fogacoop) www.fogacoop.gov.co
- Caja Promotora de Vivienda Militar y de Policía www.caprovim.gov.co



Todas son entidades que se denominan **de segundo piso o banca de segundo piso**. Se les llama así porque no atienden directamente a los particulares o usuarios finales de crédito, sino que lo hacen a través de los intermediarios de crédito o **banca de primer piso**, que es como se denomina a las entidades que establecen una relación directa con los usuarios de servicios financieros. Están en este grupo: bancos, compañías de financiamiento comercial, corporaciones financieras y cooperativas financieras, cooperativas de ahorro y crédito y cooperativas multiactivas.

El concepto se ha hecho más extensivo y hoy se incluyen en este grupo las fundaciones financieras, las cajas de compensación familiar y algunos fondos de empleados.



¿Qué es Bancoldex y cuáles son sus líneas de apoyo?

El **Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. (Bancoldex)** es una entidad vinculada al Ministerio de Comercio Industria y Turismo, por lo que el gobierno es su principal accionista. Apoya a todo tipo de empresas, de diferentes tamaños, dando un tratamiento especial a las Mipyme. Trabaja para financiar en el mediano y largo plazo, al tiempo que promueve la modernización empresarial y la reconversión de infraestructura para favorecer el mejoramiento de la productividad y la competitividad de las empresas del país.

Presta sus servicios mediante todas las entidades financieras de primer piso, incluidas todas las cooperativas, las fundaciones financieras, las cajas de compensación y los fondos de empleados.

Sus principales líneas de apoyo a los empresarios se destacan en la siguiente tabla.

	Modalidad	Destino	Condiciones
Líneas tradicionales	Capital de trabajo	Cubre los costos y gastos de producción y comercialización de bienes y servicios.	Hasta el 100% de necesidades del solicitante. Se puede obtener en pesos o en dólares. El plazo es de hasta diez años e incluidos hasta tres de gracia.
	Inversión fija	Activos para ampliar la capacidad de producción y el mejoramiento tecnológico.	
	Leasing	Activos de operaciones de <i>leasing</i> financiero, operativo, inmobiliario y <i>leaseback</i> .	
	Creación, adquisición y capitalización de empresas	Financiación a socios para crear, adquirir y capitalizar empresas en Colombia o el exterior.	
	Consolidación de pasivos	Facilitar la recomposición de los pasivos, excepto el endeudamiento con socios.	
Cupos especiales	Programa Aprogresar: apoyo a la productividad y competitividad	1.Modernizar y ampliar capacidad productiva 2.Desarrollo, adquisición y transferencia de tecnología 3.Valor agregado a productos. 4.Expansión internacional. 5.Impacto ambiental	Hasta 100% de necesidad de crédito. El plazo está entre dieciocho meses y doce años. Puede tener periodos de gracia de acuerdo con el plazo.

Expopyme	Apoyar a Mipymes que están en plan exportador con capital de trabajo y los recursos del comercio electrónico.	Hasta 100% de necesidad. El plazo es de hasta siete años, incluidos hasta tres de gracia. Operación sujeta a cupo disponible.
Bancoldex-Colciencias	Proyectos de investigación, innovación y desarrollo tecnológico, con incentivo de Colciencias.	Hasta el 80% del proyecto sin superar los 10.000 smmlv. Plazo hasta diez años incluidos tres de gracia.

Nota: La tasa de interés, los plazos y otras condiciones, pueden observarse actualizadas permanentemente en la página Web de la entidad. www.bancoldex.com

¿Qué es la Banca de las Oportunidades?

www.bancadelasoportunidades.gov.co

Se trata de una política adoptada por el Gobierno que pretende estimular el desarrollo del país y promover el acceso a servicios financieros (bancarización) en Colombia, buscando así equidad social. Hace énfasis en las familias de menores ingresos y plantea el alivio de la pobreza y el ofrecimiento de mayor equidad social. Tiene objetivos según la población. Por ejemplo, con las familias de menores ingresos se quiere promover el acceso a servicios financieros. Con los **emprendedores** se desea promover esquemas financieros para iniciación. Con los **microempresarios** se busca fomentar, ampliar y diversificar el acceso a servicios financieros como: cuentas de ahorro, cuentas corrientes, cartera comercial, cartera de consumo, vivienda, microcrédito, tarjetas de crédito, pagos, transferencias, seguros, entre otros.

Con las **Pymes** se busca ampliar acceso al sector financiero y diversificar productos.

La administración de la política de la Banca de Oportunidades y sus recursos se le encomendó a Bancoldex, y opera por mandato del Ministerio de Hacienda y Crédito Público.

La red de la Banca de Oportunidades la conforman: bancos, compañías de financiamiento comercial, ONG, cooperativas con actividad financiera y cajas de compensación.

Tomando en cuenta que la política es nacional y que se desea llegar a todos los municipios del país, el Gobierno autorizó la operación de corresponsales no bancarios en cada municipio, de modo que haya cubrimiento total.



¿Qué es Finagro y cuáles son sus líneas de apoyo?

Hasta finales de la pasada década de los 80 las operaciones de fomento agropecuario estaban a cargo de varias instituciones del Gobierno. Se pensó en una organización de esfuerzos y se creó el **Sistema Nacional de Crédito Agropecuario (SNCA)**, que persigue la formulación de la política de crédito para el sector agropecuario y se encarga como entidad ejecutiva del sistema al **Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario (Finagro)**. **Forman parte del SNCA:** Finagro, los intermediarios financieros que se dedican a financiar actividades agropecuarias y forestales, y los fondos ganaderos.

Para efectos de la clasificación de crédito que utiliza Finagro se toman en cuenta los empresarios productores por su tamaño, así:

BENEFICIARIO	ACTIVOS TOTALES
Pequeño productor	Hasta \$48.160.000.00, sólo productor. Hasta \$ 72.240.000.00, productor más cónyuge-Alianza o asociativo. Ambas cifras son vigentes para el 2007.
Mujer rural de bajos ingresos	Hasta \$33.712.000.00 para 2007.
Mediano productor	Inferiores o iguales a 10.000 smlmv.
Gran productor	Superiores a 10.000 smlmv.

SERVICIOS ESPECIALES DE FINAGRO	
CIF: Certificado de Incentivo Forestal	Reconocimiento del Gobierno en dinero para gastos de establecimiento y mantenimiento en que incurran quienes adelantan nuevas plantaciones forestales comerciales y que sean establecidas en un terreno de aptitud forestal con una o más especies arbóreas con fines comerciales o de protección.

FAG: Fondo Agropecuario de Garantías	Se utiliza para garantizar las operaciones de redescuento de Finagro con aquellos productores que presentan insuficiente respaldo o garantías para el crédito.
ICR: Incentivo para la Capitalización Rural	Aporte que Finagro realiza en dinero, a productores que desarrollen un proyecto de inversión nuevo, que modernicen su actividad y mejoren la productividad, la competitividad y la sostenibilidad.
Programas especiales de fomento	Programas cuya ejecución se adelanta bajo esquemas de agricultura por contrato y crédito asociativo, tanto para líneas de capital de trabajo como de inversión.
Alianzas Estratégicas	Son convenios entre productores de bienes agropecuarios, comercializadores, agroindustriales y organismos de apoyo, con el propósito de expandir áreas de cultivos de tardo rendimiento, o la modernización y actualización tecnológica de las unidades productivas de pequeños productores.

A continuación, un resumen de las líneas de crédito que ofrece Finagro. Para mayor información se puede consultar la página www.finagro.com.co; allí se encuentra el manual de crédito con todas las condiciones para cada línea y cada servicio ofrecido por Finagro.

Líneas de crédito tradicionales	Capital de trabajo Inversión Normalización de cartera
Programas especiales de fomento	Crédito asociativo Proyectos desarrollados por población desplazada o reinsertada. También proyectos de programas de desarrollo alternativo. Otros programas: vivienda de interés social rural, distritos de riego, Distrito Capital, credi-agente, exploradores, modernización ganadera, volcán Galeras y maquinaria y equipo.
¿Qué no financia Finagro?	Tala de bosques nativos, pagos de impuestos y costos judiciales, actividades por desarrollar en parques nacionales, áreas de reserva forestal o zonas con cualquier otra restricción, actividades de gallos de pelea, ganadería de lidia, caballos de paso o de carreras.

Nota: las tasas de interés, los plazos y otras condiciones se encuentran en el manual de crédito de la entidad que puede ser consultado por la página web www.finagro.com.co. La entidad lo actualiza periódicamente.

Algo que es importante resaltar dentro de los programas que maneja Finagro, es la reciente política del Gobierno Nacional, que se concretó en la Ley 1133 de 2007: Agro Ingreso Seguro (AIS). Inició su funcionamiento en diciembre de 2006 y se trata de una política pública que busca mejorar la productividad y la competitividad del sector productivo agropecuario, para fortalecerlo y poder enfrentar de mejor manera la competencia internacional, generada como consecuencia de la entrada en funcionamiento de los tratados y convenios de comercio internacional que enmarca la globalización. Su operación la modificó la Ley 1151 de 2007.

AIS promueve el desarrollo rural de manera sostenible y genera condiciones para favorecer los ingresos de los productores del campo. El Gobierno determina los porcentajes de cofinanciación de los proyectos, que naturalmente no tienen contraprestación alguna en costo o intereses por cuenta del beneficiario del programa.

Algunos de los frentes de financiación que buscan mejorar la competitividad y la productividad son: asistencia técnica, desarrollo y transferencia de tecnología, buenas prácticas agrícolas y pecuarias, procesos de asociatividad entre productores, adecuación de tierras e infraestructura de riego y drenaje. Algunas líneas de financiación poseen el beneficio del Incentivo a la Capitalización Rural ICR, con el fin de promover la modernización agrícola. Igualmente, el programa AIS apoya los procesos de comercialización buscando ofrecer incentivos a los compradores de los productos agropecuarios y propiciando al mismo tiempo condiciones justas de precio para los productores.

Para mayor información sobre líneas de financiación, periodos de gracia, amortización a capital y pagos de intereses, porcentajes de cofinanciación, manejo del ICR, garantías y demás condiciones de operación del programa, es conveniente visitar la página www.ais.gov.co.



¿Qué es Findeter y cuáles son sus líneas de apoyo?

La Financiera de Desarrollo Territorial S.A. (Findeter) tiene como fin promocionar el desarrollo regional y urbano, con mecanismos de financiación y asesoría en materia de diseño, ejecución y administración

de proyectos o programas de inversión relacionados con la construcción, ampliación y mejoramiento general de infraestructura para el sector de agua potable y saneamiento básico, las vías urbanas y rurales, los puertos fluviales, los planteles educativos, las centrales de transporte, los sistemas de salud y ancianatos, los centros de acopio, plazas y ferias de mercado, las instalaciones deportivas y parques, los mataderos o plantas de sacrificio, los sistemas de telefonía y los programas de turismo en general, entre otros.



En general, los sectores financiados son: servicios públicos domiciliarios, salud, educación, transporte, vivienda, ambiente, turismo, deporte recreación y cultura, telecomunicaciones, centros de comercialización, recuperación renovación y equipamiento urbano, plantas de beneficio, apoyo al saneamiento fiscal y la reactivación empresarial y saneamiento contable.

Se puede, entonces, observar la gran importancia de la entidad en materia de crédito y el inmenso apoyo en financiación a una gran cantidad de sectores de la economía.

Findeter para llevar a cabo la colocación de recursos a través de créditos de redescuento, utiliza una amplia red de intermediarios. Generalmente, son entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia, la Superintendencia de Economía Solidaria y la Superintendencia del Subsidio Familiar. En el caso de las dos últimas superintendencias nombradas, es de destacar que las entidades vigiladas sólo trabajan con Findeter líneas para financiar programas de vivienda de interés social (VIS).

Se consideran, a continuación, las líneas de redescuento que ofrece la entidad mediante la banca de primer piso.

Tomando en cuenta la gran cantidad de líneas que apoya Findeter, se sugiere visitar la página de la entidad para validar en cada caso, las características de la línea, las tasas, otras condiciones comerciales, los formularios utilizados para las operaciones de redescuento, la normatividad y otros elementos de interés. www.findeter.gov.co

LÍNEA	PROPÓSITO
Inversión	Para apoyar los gastos en que incurre un empresario en materia de inversión para desarrollar un programa financiable.
Desarrollo institucional	Para soportar inversiones que mejoren la gestión administrativa, financiera y organizacional de una empresa.
Capital de trabajo	Para dar apoyo en todos los costos y gastos necesarios para la operación normal de las empresas.
Sustitución de deuda	Para mejorar las condiciones de flujo de una empresa con el pago de obligaciones adquiridas con entidades financieras; aquellas cedidas a CISA (por vivienda de interés social); o incluso, obtenidas en moneda extranjera.
Programa ACCES	Para apoyar con recursos dirigidos a fomentar programas para atender la demanda educativa (sólo para el sector educativo).



¿Cómo apoya la Secretaría de Hacienda Distrital?

La Secretaría de Hacienda Distrital (SHD) se ha involucrado de forma importante en el proceso de apoyo a las Mipyme a través del crédito. Aunque no poseen recursos para prestar a las empresas, su extraordinario grano de arena consiste en subsidiar a los usuarios de crédito la tasa de interés que cobran las entidades.

En efecto, de su propio presupuesto, la SHD asume parte del costo financiero de los créditos concedidos por los intermediarios financieros vinculados al programa, con el fin de que los empresarios reciban sus préstamos en condiciones ventajosas de costo, aliviando así su caja.

Para conocer más información sobre las líneas de crédito, consulte la página: www.shd.gov.co



¿Cómo mantener la relación con el sector financiero?

“El banquero es un señor que nos presta el paraguas cuando hace sol y nos lo exige cuando empieza a llover”. Mark Twain

Tal vez Twain tenía razón. ¿Qué hacer para cambiar la realidad que seguramente él observó? ¿Cuál sería su experiencia y relación con el sector financiero?

Cuando se desarrolla una actividad económica, es considerablemente importante conservar buenas relaciones. Por ejemplo, las relaciones con el talento humano de la empresa, con los proveedores, con los clientes, con la competencia, con las entidades estatales y otras tantas que, definitivamente, influyen en el desarrollo y desempeño de un negocio.

¿Y qué decir de las relaciones con el sector financiero? Se trata de uno de nuestros más importantes proveedores: el del dinero. Es conocido que requiere cierto esfuerzo enamorar a este proveedor para conseguir la vinculación inicial. Es un logro importante. Pero no menos importante es mantener la relación en el mediano y largo plazo. Esta sí que es una relación de confianza, de construcción permanente y virtuosa en calidad.

Pues para manejar esta relación se sugieren algunos elementos. Se deben estudiar, revisar y llevar a la práctica diariamente algunos elementos, ya que son tan sencillos

que se dejan de lado con mucha frecuencia y de esta forma, se puede deteriorar la relación con la entidad financiera.

- Cuando se requiere de crédito el empresario evalúa a qué entidad acercarse, donde su perfil se acomode. Si se obtuvo crédito, es importante tratar de conservar las características del perfil que le dio entrada al intermediario financiero.
- Negociar implica también decir NO. Cuando las condiciones de un crédito aprobado no van de acuerdo con el ritmo de la empresa es mejor no tomarlo, salvo que se quiera invertir en acetaminofén (ver glosario).
- Se debe honrar el pago de las deudas. Es necesario pagar. Un empresario tiene derecho a quebrarse, a tener momentos difíciles, pero tiene la obligación de responder a quienes han creído en sus ideas y proyectos.
- Conviene avisar sobre eventuales contratiempos para pagar en las condiciones establecidas. Anticiparse es sabio. En ocasiones, el mismo gerente orienta sobre el camino que se puede seguir y ayuda a encontrar salidas.
- Conocer la situación y la evolución del sector, y de la empresa dentro de este, es saludable. Más aun, compartirlo con la entidad financiera, pues siempre habrá un consejo y se podrá estrechar la relación.
- Mantener en buen estado y aseguradas las garantías constituidas con las entidades financieras es menester del empresario. ¿Se entregó cartera en garantía? Hay que cuidarla. ¿Se hipotecaron inmuebles, se pignoró maquinaria, equipo o vehículos? Deben permanecer en óptimas condiciones.
- Mantener informado al sector financiero sobre los logros de la empresa, el cumplimiento de metas, la expansión y el desarrollo fortalece y tonifica la musculatura de la relación comercial que condujo al crédito.
- Conocer sobre las verdaderas necesidades del negocio en materia de crédito es una obligación. Qué tal pedir

\$50 millones y un mes después volver a solicitar \$5 millones porque hizo falta. Estas situaciones pueden ser nocivas y denotan falta de conocimiento en el negocio y ausencia de herramientas de proyección.

- Endeudarse más de lo necesario es muestra de mala administración o de desconocimiento de la dinámica del negocio. En un momento dado puede agotar la capacidad de pago y generar serios inconvenientes para pagar. Por otro lado, hay quienes se endeudan de más para tener suficiente liquidez. También puede ser inconveniente, ya que denota falta de claridad y golpea la rentabilidad de la empresa.
- Los créditos deben responder a la planeación. Si no es así, es posible que la entidad financiera note la improvisación y decida no acompañar a la empresa en sus proyectos. Casi siempre es en este punto cuando más se necesita del banquero y tal vez no esté.
- Evaluar los sistemas y costumbres empresariales, diseñar herramientas de control, de proyección financiera como los presupuestos y los flujos de caja, cuidar las diferentes áreas del negocio en su desempeño, mantener en mente el mejoramiento, la productividad, la rentabilidad y la competitividad son estrategias que no sólo fortalecen la empresa: también le dan confianza a los encargados de prestar dinero, a los profesionales de la administración del riesgo crediticio.

Al observar y reflexionar sobre estos puntos y, seguramente, sobre otros que se quedan por fuera, tal vez se pueda algún día acuñar la frase:

***“Mark Twain no tenía razón”
¡Usuario permanente de crédito!***



ANEXO No. 01: ELEMENTOS CUALITATIVOS Y CUANTITATIVOS PARA PRESENTARSE A ENTIDADES FINANCIERAS

La equis (X) indica que aplica a nueva empresa o empresa constituida.

ELEMENTOS	DESCRIPCIÓN	NE*	EC**
CUALITATIVOS			
Introducción	Comentar si es persona natural o jurídica. Dar información sobre tipo de empresa: servicios, manufactura o comercializadora. Ofrecer información sobre el entorno económico, el sector al que se pertenece y el papel de la empresa en él. Hablar sobre el desarrollo en corto, mediano y largo plazo.	XX	XX
Elementos de la actividad empresarial	Comentar sobre: especialidad de la empresa, trayectoria e historia, mercado, productos, proveedores, descripción de planta y procesos, descripción de áreas de la empresa y elementos diferenciadores.		XX
Soporte humano	Mostrar el organigrama, el número de empleados y los vinculados por cada área, el apoyo de talento humano ocasional (temporadas, picos en producción), apoyos externos, <i>outsourcing</i> , e información de los socios y su experiencia e inversiones en empresas u otras actividades.		XX
Soporte tecnológico	Suministrar información sobre la infraestructura tecnológica que se tiene: los equipos y maquinaria de soporte, el <i>software</i> y <i>hardware</i> especializado, <i>outsourcing</i> y proyectos en esta materia.		XX
Relaciones con el sector financiero	Informar sobre instituciones con vínculos y eventuales vinculaciones pasadas, hablar sobre el desarrollo de estas relaciones, comentar los años de experiencia y condiciones de vinculación, cupos aprobados, entre otros.		XX
Fortaleza de la idea de Negocio	Mostrar los instrumentos que se valoraron para la idea de negocio como tendencias de mercado, experiencias similares positivas, incentivos y estímulos a la inversión como tributarios, variables para hacer diferencia.	XX	
Análisis de mercado	Presentar elementos de investigación del sector y nichos específicos, competencia, productos, diferencias respecto de competidores, clientes y bases de compra (precio, calidad, políticas formas de pago, entre otros), plan de mercadeo, estrategias de venta, canales de distribución, promociones, plan de servicios y eventual plan exportador.	XX	

Análisis operativo	Identificar a nivel general los procesos de producción del bien o servicio, equipos y tecnologías utilizadas, estructura y configuración de las instalaciones para operar, elementos de logística y hasta gestión de calidad. Igual se incluyen políticas de producción y de inventarios.	XX	
Análisis administrativo	Informar sobre plan estratégico empresarial y cómo la misión, la visión y los objetivos empresariales engranan con el funcionamiento de toda la organización. Mostrar elementos de planeación, organización, dirección y control, que van a colaborar con el cumplimiento de las metas de la empresa.	XX	
Análisis legal	Informar elementos como constitución y tipo de sociedad, normatividad vigente, entidades que vigilan la actividad, legislación especial, permisos, licencias, derechos comerciales, marcas, patentes, franquicias, entre otros.	XX	
Presentación de socios y de talento humano básico para adelantar labores	Hablar de los socios, su formación técnica y profesional, su experiencia en el renglón de inversión. Además comentar sobre aquellos colaboradores importantes en orden técnico y científico, aliados estratégicos, entre otros. Es necesario aquí destacar las competencias (habilidades y destrezas específicas), para emprender, liderar y persistir en la empresa que se funda.	XX	
CUANTITATIVOS			
Comentarios acerca de las cifras del negocio	Hablar sobre la conformación de la estructura financiera de la empresa, denotar las cifras positivas, incluir comentarios sobre las cifras negativas (origen y soluciones). También hablar de la estructura del estado de pérdidas y ganancias, los elementos positivos y negativos, frentes de mejoramiento e información de indicadores financieros.		XX
Comentarios acerca del proyecto	Detallar lo que busca el proyecto de inversión, mostrar ventajas, proyecciones financieras, mecanismos de control y blindaje o protección ante eventualidades.		XX
Comentarios acerca del flujo de caja	Dejar ver cómo la empresa tiene un claro antes y un claro después con el crédito; es decir, cómo se comporta el flujo hoy pero con el crédito que se solicita, cómo aumentan las ventas, cómo bajan los costos, cómo se libera flujo, entre otros.		XX
Análisis económico y financiero	Mostrar los elementos que definen la inversión en activos fijos, los costos y gastos, el punto de equilibrio, las necesidades de financiación, el flujo de caja, los márgenes de utilidad y rentabilidad y las diferentes proyecciones.	XX	

*NE: Nueva Empresa

**EC: Empresa Constituida

Nota



Esta herramienta le da información a quienes inician empresa y a quienes ya están constituidos. Ofrece elementos específicos para cada uno pero no debe ser excluyente; es decir, elementos y factores que se utilizan en la creación de empresa pueden servir para reforzar la presentación de proyectos en aquellas empresas constituidas y viceversa.

ANEXO No. 02: PRODUCTOS FINANCIEROS Y ENTIDADES QUE LOS OFRECEN

(La equis (X) indica que la entidad ofrece el producto)

PRODUCTO FINANCIERO	BANCO	BCDEX	CFC	CF	COOP	ONGs	OTROS
Sobregiros	XX						
Cartera ordinaria	XX		XX	XX	XX	XX	XX
Créditos de tesorería	XX		XX	XX	XX	XX	XX
Cartera de fomento (redescuento)	XX		XX	XX	XX	XX	XX
Adquisición de activos fijos	XX		XX	XX	XX	XX	XX
Cartera de consumo libre inversión	XX		XX	XX			XX
Cartera hipotecaria	XX						
Tarjetas de crédito	XX						
Avales y garantías	XX		XX	XX			
Aceptación bancaria/financiera	XX		XX	XX			
Cartas de crédito del exterior	XX			XX			
Cobranzas documentarias (del exterior)	XX			XX			
Giros directos financiados (al exterior)	XX			XX			
Cartera en moneda extranjera: capital de trabajo, líneas pre- y posembarque (exportaciones), activos fijos, factoring	XX			XX			
Leasing			XX				
Factoring	XX	XX	XX	XX			XX
Descuento de títulos	XX		XX	XX			
Microcrédito	XX				XX	XX	XX

BCDEX: Bancoldex S.A.

CFC: Compañías de financiamiento comercial

CF: Corporaciones financieras

COOP: Cooperativas financieras

ONGs: Organizaciones no Gubernamentales

OTROS: Como cajas de compensación familiar y fondos de empleados

ANEXO No. 03: ENTIDADES PARA COFINANCIAR PROYECTOS

ENTIDADES PARA COFINANCIAR PROYECTOS	
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MCIT) www.mincomercio.gov.co www.mipyme.gov.co	Ofrece cofinanciación a través del Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico (Fomipyme) para proyectos de modernización y desarrollo tecnológico de Mipyme. Durante lo corrido del año se abren convocatorias públicas para acceder al beneficio. En la página web del Ministerio se puede encontrar el Manual de Operación del Fondo, la Guía para presentar propuestas y el Manual de Evaluación. Ver ampliación en Anexo No. 04.
Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología (Colciencias) www.colciencias.gov.co	Financia proyectos de investigación en ciencia, tecnología e innovación tecnológica que adelante cualquier tipo de entidad. Los proyectos son seleccionados por convocatorias públicas. Estas se llevan a cabo durante todo el año. Cada convocatoria clarifica los requisitos establecidos para acceder a los beneficios de la misma. Colciencias no financia nunca el 100% de los proyectos.

	<p>Recurso contingente - condonable: se otorga a proyectos que no generan beneficios económicos directos. Si los objetivos y resultados se cumplen el beneficiario no reembolsa los recursos obtenidos; pero, si del proyecto resultan beneficios económicos, se debe acordar con Colciencias la forma de explotar el proyecto.</p> <p>Cofinanciación de proyectos: aplica para proyectos de investigación, innovación y desarrollo tecnológico que se desarrollen articuladamente entre una universidad, centro de investigación o instituto dedicado a la investigación con una empresa o asociación de productores, quienes recibirán los resultados de la investigación o desarrollo tecnológico.</p> <p>Empresa - Universidades o Empresa - CDT: las empresas o asociaciones clasificadas como medianos o grandes productores pueden recibir de Colciencias hasta el 50% del valor del proyecto, recursos destinados a cubrir las inversiones que se deriven de la participación de la universidad, centro de investigación o de desarrollo tecnológico. Las empresas o asociaciones clasificadas como pequeños productores pueden obtener el 70% del proyecto y el 30% restante debe aportarlo el empresario o la asociación.</p> <p>Línea de crédito Bancoldex: el beneficio que se otorga a los proyectos aprobados técnicamente por Colciencias y, financieramente, por un intermediario financiero, se denomina Incentivo a la Innovación Tecnológica. Es un prepago de las primeras cuotas del capital redescotado con Bancoldex de entre el 25% y el 50%.</p> <p>Otros: incentivos a la innovación con Finagro, riesgo tecnológico compartido, protección propiedad intelectual, Ley 344/96, apoyo a proyectos de desarrollo tecnológico productivo, y fondos de capital de riesgo.</p>
<p>Fundación para el Desarrollo Sostenible de Colombia (Fundes) www.fundes.org.co/</p>	<p>Fundes promueve la creación y el desarrollo sostenible de las pequeñas, medianas y grandes empresas en América Latina. El producto que aplica en ese caso es la banca de inversión dirigida a estas empresas. La fundación ofrece: trámite de garantía con el Fondo Nacional de Garantías, consecución de recursos de crédito ante diferentes entidades financieras, reestructuración de pasivos, sustitución de pasivos y valoración de empresas.</p>
<p>Fondo Financiero de Proyectos de Desarrollo (Fonade) www.fonade.gov.co/cliente/</p>	<p>La entidad financia y administra los estudios y la coordinación de la fase de preparación y puesta en marcha de los proyectos. Administra, también, los recursos del Fondo Emprender del Sena (ver ampliación en Anexo No. 04). Dentro de los beneficiarios de los programas están: los ministerios, los institutos descentralizados, empresas industriales y comerciales del Estado, empresas de economía mixta, entes territoriales de nivel municipal y departamental, el sector privado. Apoya la preinversión en gestión en calidad y la capacitación.</p>
<p>Asociación Colombiana de Pequeños Industriales (Acopi) www.acopi.org.co/</p>	<p>La asociación busca el beneficio de sus afiliados para promover su fortalecimiento; y fomentar su competitividad a través de estrategias asociativas que permitan la consolidación en el mercado interno y el externo. Apoya la innovación y la responsabilidad social.</p>

	<p>Finanfácil: apoyo en compras de materias primas e insumos</p> <p>Fondo Común Ordinario FIDUAGRARIA: sistema de ahorro programado para beneficiar con recursos en la ejecución de proyectos a unidades sectoriales, colectivos o grupos empresariales.</p> <p>Convenio: Findeter-ACOPÍ y el Fondo Nacional de Garantías (FNG): adelantado para incentivar la generación de iniciativas de inversión relacionadas con actividades que apoya Findeter. ACOPI da concepto o recomendación especial a los proyectos que presenten sus asociados, Findeter aprueba y ayuda en la consecución de intermediario financiero. El FNG concreta las garantías sobre los créditos que se aprueben. Dentro de los programas que apoya Findeter se cuentan: recursos para infraestructura, capital de trabajo, desarrollo institucional, adquisición de bienes inmuebles y terrenos, dotación mobiliaria y tecnológica, reconocimiento de gastos incurridos durante la ejecución del proyecto; de los sectores salud, educación, servicios públicos domiciliarios, transporte, telecomunicaciones, turismo y medio ambiente.</p>
--	---

Adaptado de la fuente: www.mipyme.gov.co/pyme/

ANEXO No. 04: ENTIDADES PARA COFINANCIAR PROYECTOS

ENTIDAD	ENTIDAD
Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo - Fomipyme (administrado por Mincomercio)	El Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, nace en el año 2000, en el marco de la Ley 590, Capítulo IV, artículos del 17 al 23. Su objetivo es financiar proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las Mipyme y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción. (Tomado de la Ley Mipyme) Fomipyme opera con convocatorias públicas a las que acceden los beneficiarios con proyectos, basándose en la guía de presentación de proyectos. Cada candidato observa condiciones como: antigüedad y experiencia en el renglón, rubros cofinanciables y otros requisitos definidos en los términos de referencia y en el manual de operaciones.

**Fondo Emprender-
SENA
(administrado por
Fonade)**

El Fondo Emprender lo creó el Gobierno Nacional con la Ley 789 de 2002, Artículo 40, para financiar proyectos empresariales provenientes de aprendices, practicantes universitarios –de último año de carrera profesional– o profesionales que no superen dos años de haber recibido su primer título profesional. Apoya proyectos productivos con capital, que combinen los conocimientos adquiridos por los emprendedores en la formación teórica y práctica de sus centros educativos, con ideas para montar nuevas empresas. Los beneficiarios deben ser colombianos, mayores de edad y de cualquier región del país. Es necesario acreditar alguna de las exigencias observadas en el artículo primero del Acuerdo 007 de junio 2 de 2005. (Ver en la página www.fondoemprender.com) El fondo otorga recursos hasta el ciento por ciento del valor del plan de negocio, sin superar 224 salarios mínimos mensuales legales vigentes (smmlv). No son susceptibles de financiar rubros o partidas como: compra de inmuebles, de bienes muebles no relacionados con el proyecto, adecuaciones o remodelaciones, estudios de factibilidad, adquisición de automóviles, pagos de pasivos, compra de acciones, pago de regalías, formación académica, pago de participaciones en eventos y gastos de viaje.



Glosario

- Acetaminofén:** Medicamento que, entre otras cosas, sirve para controlar el dolor de cabeza.
- Activo productivo:** Se denomina así a los activos fijos que colaboran directamente con los procesos de producción.
- Activo de soporte:** Aunque no tienen que ver directamente con la producción y procesos críticos, sí colaboran con el funcionamiento general de la empresa. Se incluyen equipo de oficina, equipos secundarios de planta, entre otros.
- Agiotista:** Especulador que facilita dinero a altos costos.
- Bumerán:** Del extranjerismo boomerang, que para el ejemplo particular significa salir el tiro por la culata.
- Carta de crédito:** Medio de pago al exterior de mercancías o maquinaria y equipo.
Es uno de los medios más seguros, pues, mediante documento se estipulan las condiciones de compra venta y las características de los activos que se negocian. Si todo se cumple, se efectúan los pagos correspondientes.
- CDT:** Certificado de Depósito a Término.
Es inversión en entidades que captan recursos como bancos, cooperativas,

	compañías de financiamiento comercial y corporaciones. Su duración mínima es de tres meses.
Cobranza documentaria:	Otra forma de pagar al exterior. Se caracteriza porque el comprador firma documentos que aseguran los compromisos de la negociación y una vez firmados y aceptados (de forma similar a la letra de cambio) se realizan los despachos de mercancías y se dan los plazos que se han negociado. Implica un grado de confianza entre comprador y vendedor.
Corresponsal no bancario:	Se trata de personas naturales o jurídicas que pueden actuar con permiso de una entidad bancaria para ofrecer sus productos y servicios tales como apertura de cuentas, recepción de dineros, retiros de dinero, recepción y envío de giros, solicitud de créditos y todos aquellos productos que el banco autorice ofrecer. Se trata de una figura creada en razón de la política de la Banca de las Oportunidades, para que el sector financiero tenga cobertura en todos los municipios del país. Generalmente, es un establecimiento comercial con la infraestructura técnica y el recurso humano adecuados para prestar los servicios bancarios al público.
Cuenta habiente:	Aquella persona natural o jurídica que posee una cuenta corriente o de ahorros en una entidad financiera.
Descuento:	Es sinónimo de préstamo o crédito de una determinada cantidad, en muchas ocasiones respaldada por un título valor como cheque, pagaré, factura y otro tipo de derecho.

DTF:	Depósitos a Término Fijo. Es la tasa o interés promedio de las captaciones a 90 días de los principales intermediarios financieros y varía cada semana tomando en cuenta los datos reportados por las entidades a la Superintendencia Financiera.
Fondeo:	Recursos para financiar el desarrollo de la actividad empresarial.
Giro directo:	Es la forma de pago al exterior que más confianza implica entre comprador y vendedor. Se puede hacer anticipado, antes del despacho de la mercancía, o en cuanto llegan a su destino los activos objeto de la negociación. Cuando los empresarios importadores lo requieren, pueden obtener del banco o de la corporación financiera plazo para pagar el giro, denominándose giro directo financiado.
Margen de redescuento:	En operaciones de fomento, se refiere al porcentaje que aporta en crédito o recursos una entidad de segundo piso. Por ejemplo, un crédito de \$100 millones con apoyo de Findeter. El margen de redescuento es del 80%, lo que quiere decir que el banco intermediario o de primer piso aporta \$20 millones de recursos propios y \$80 millones provenientes de Findeter.
Merchandising:	Es el conjunto de estudios, técnicas, métodos y actividades comerciales que buscan vender mejor un producto o servicio. Se trata, también, de entregar al cliente o consumidor final el producto en las mejores condiciones llamando la atención, atrayendo, enamorando

	al cliente y buscando rentabilidad para quien vende.
Nichos de mercado:	Sectores donde se decide explotar la actividad comercial de un negocio con el convencimiento de que generará alta retribución para el resultado de la empresa.
ONG:	Organización No Gubernamental. Entidades dedicadas a ofrecer apoyos específicos a favor de determinados grupos o conglomerados sociales. Trabajan en varios frentes, incluida la financiación de proyectos, de necesidades de capital de trabajo y de inversión para el fortalecimiento de los negocios.
<i>Outsourcing:</i>	Se define como un recurso externo a la empresa que reemplaza infraestructura interna y, por tanto, resulta más económico. El recurso puede ser de talento humano, de procesos, maquinas, de servicios de maquinaria, entre otros.
Período de gracia:	Se trata del tiempo durante el cual un empresario paga intereses sobre una obligación de redescuento, sin abonar a capital. Particularmente, se usa en proyectos cuya recuperación de la inversión es lenta.
Prestamista:	El que presta dinero a cambio de una ganancia denominada intereses.
Prestatario:	El que toma dinero en préstamo, para sí mismo o para un tercero. Esto último puede asociarse al avalista o codeudor.
Portafolio de inversión:	Recursos de ahorradores manejados por fiduciarias o tesorerías de entidades captadoras, que se invierten en títulos comerciales de rentabilidad aparentemente mayor que la de los

- CDT y las cuentas de ahorro. Además tienen mayor disponibilidad, ya que no tienen el plazo mínimo de inversión de tres meses que exige el CDT.
- Recursos propios:** Aquellos recursos que presta una entidad financiera con el dinero que capta de entre el público sea de cuentas corrientes, CDT, cuentas de ahorros, entre otros.
- Redescuento:** Es un término que se aplica a operaciones de crédito de fomento. El cliente final toma el crédito (descuento) del intermediario financiero (entidad de primer piso), que a su vez toma los recursos (redescuento) de una entidad de fomento (banca de segundo piso).
- Sarc:** Sistema de Administración del Riesgo Crediticios: se trata de un conjunto de normas que obligan a los bancos y entidades el pago de los clientes para garantizar la maduración normal de los créditos otorgados.
- Sarlaft:** Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos y de la Financiación del Terrorismo. Cobra vigencia como complemento al Sipla, mediante la Circular Externa No. 022 de 2007 de la Superintendencia Financiera de Colombia. Como novedad se muestra la prevención a la financiación de actividades relacionadas con el terrorismo, elemento que no estaba previsto en su antecesor, el Sipla.
- Saro:** Sistema de Administración de Riesgo Operativo. Surge con la Circular Externa No. 049 de 2006 que incorpora elementos de análisis a las entidades financieras sobre la operación normal propia y de los clientes, que pueden

	afectar la relación con los solicitantes de crédito.
Sipla:	Sistema Integral para Prevención del Lavado de Activos. Programa gubernamental que da normas y pautas para prevenir la entrada de dinero ilícito al sistema económico, proveniente de narcotráfico, secuestro, trata de blancas o cualquier otro tipo de actividad ilegal.
Tasa de interés:	Es el costo del dinero final aplicado a un crédito y, normalmente, es el que cobra un intermediario financiero cuando otorga préstamos, de recursos propios o de redescuento.
Tasa de: redescuento	Es el costo de dinero que cobra una entidad de fomento a un intermediario financiero en operaciones de redescuento. La tasa de interés final que se cobra a un cliente incluye, desde luego, la tasa de redescuento.
UVT:	Se define como Unidad de Valor Tributario y la creó el Gobierno como medida de valor que permite ajustar cada año, los valores contenidos en las disposiciones que maneja la DIAN relacionadas con los impuestos y otras obligaciones. Para el año 2007 la UVT equivale a \$ 20.974,00.



Bibliografía

Programa de Formación Gerencial a Progresar. Bancoldex. Versión No. 1, 2006.

Guía experta para la creación de empresas. Cadena productiva del sector de alimentos. Cámara de Comercio de Bogotá - Fomipyme, 2006.

Beltrán Jaime, Rodríguez Darío. *Guía Financiera: Herramienta básica para el manejo y el control financiero de mi negocio - Gestión financiera efectiva-*. Documento elaborado para la Cámara de Comercio de Bogotá, 2006.

Pride William M, Ferrel O.C. *Marketing - conceptos y estrategias*. Mcgraw-Hill. Novena edición, 1996.

Schnarch Kirberg Alejandro. *Desarrollo de nuevos productos*. Mcgraw - Hill Interamericana S.A., 2004.

Mapa de Alternativas de Financiamiento. CCB, 2007.

Las Empresas de Base Tecnológica e Innovadoras y su relación con los Fondos de Inversión en Capital. Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología Francisco José de Caldas COLCIENCIAS. Programa FINBATEC, convenio BID-COLCIENCIAS, octubre, 2007.



Páginas web para visitar

Superintendencia Financiera de Colombia:	www.superfinanciera.gov.co
SENA:	www.sena.gov.co www.sena.edu.co
Colciencias:	www.colciencias.gov.co
Finagro:	www.finagro.com.co
Findeter:	www.findeter.gov.co
Bancoldex:	www.bancoldex.com
CIFIN:	www.cifin.com.co
DATA CREDITO:	www.datacredito.com.co
Ministerio de Comercio Industria y Turismo:	www.mipyme.gov.co (en esta misma página se co- noce sobre Fomipyme) www.mincomercio.gov.co
Cámara de Comercio de Bogotá:	www.ccb.org.co www.bogotaemprende.com

Otros: www.fondoemprender.com
www.emprendimiento.unal.edu.co
www.incubarcolombia.org.co
www.web.presidencia.gov.co
www.gobiernoenlinea.gov.co
www.fng.gov.co
www.bancadelasoportunidades.gov.co
www.haciendabogota.gov.co
www.midas.org.co

www.finbatec.org

www.ais.gov.co

www.iprc.org.co

www.fonade.gov.co

www.incoder.gov.co

www.fundes.org

www.acopi.org.co

www.fen.gov.co

www.icetex.gov.co

www.fogacoop.gov.co

www.caprovim.gov.co